

ویژه نخستین دوره
جایزه نوآوری آزاده

پژوهش

ماهنامه اطلاع‌رسانی، پژوهشی، تحلیلی و فرهنگی

بهمن ۱۴۰۱ ○ فوریه ۲۰۲۳ ○ دوره جدید ○ شماره ۱+۱۰۹ ○ صفحه ۶۸

اولین رویداد جایزه نوآوری آزاده برترین‌های کارآفرینی در حوزه استارت‌آپ‌ها را بررسی می‌کند

به نام زنان به کام آزادی





خدمات هوشمند کانکتیم

سامانه های هوشمند شبکه کانکتیم:

۱ - منابع کسب و کار سامانه تحت وب مدیریت
www.connecterp.ir

۲ - سامانه تحت وب تخصصی آموزش مجازی آفلاین
www.connectlms.ir

۳ - سامانه تحت وب ویدیویی
www.connecttube.ir

۴ - سامانه تحت وب فضای ابری و مدیریت پروژه ها
www.connectspace.ir

۵ - سامانه ارایه فضای پست الکترونیک داخلی
www.connectmail.ir

۶ - سامانه تحت وب ارتباطات تخصصی و اجتماعی
www.connectiplus.ir

۷ - سامانه برگزاری وبینار
www.connectteam.ir

۸ - سامانه تحت وب آموزشی به صورت آفلاین و تخصصی
www.connectteam.ir

۹ - سامانه تحت وب برای ساخت سایت های مورد نظر شما
www.connectdeveloper.ir



www.connectteam.ir



[connect_team.ir](https://www.instagram.com/connect_team.ir)



0902 189 9333

مشاور حقوقی مالی و بازار سرمایه



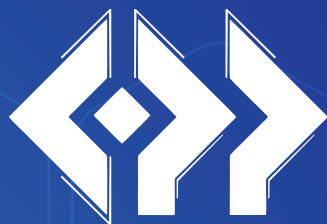
تصمیم یار شما

در بازار سرمایه ایران

www.bedaan.com

۰۲۱-۸۱۷۷۹۱۹

شیمی پخش پیکان



تولید کننده مواد شیمیایی
و آزمایشگاهی و خوراک دام

17

Cl

35.453



 (+98-21) 4742

 info@chemipakhsh.ir

 www.chemipakhsh.ir



**دومین دوره در پاییز ۱۴۰۲
برگزار خواهد شد.**

منتظر ایده‌های شما هستیم

www.azadehaward.ir

info@azadehaward.ir

۰۲۱-۸۸۹۳۸۷۱۰

۰۹۹۶۰۷۵۴۴۲۷



طرح جلد: علی رومانی

پیوست

ماهنامه اطلاع‌رسانی، پژوهشی و فرهنگی

صاحب‌امتیاز: موسسه پرسش (پویندگان راز ستاره شمال)
 مدیر مسئول: محمد باقر اثنی عشری
 مدیر عامل: مجتبی محمودی
 شورای سیاست‌گذاری: مریم خاوازی،
 کتابیون سپهری، مهرک محمودی،
 جهان آرا می‌خانی

سر دبیر ویژه‌نامه: میثم قاسمی
 تحریریه: سمانه سمیع
 گرافیک و صفحه‌آرایی: سید علی ثابت
 ویرایش: نگار استاد آقا
 مرکز تلفن: ۰۲۸۲۴۰۰۰
 سایت: WWW.PEIVAST.COM
 چاپ: چاپ یزدا
 آگهی و مشترکین: ۰۹۱۹۹۹۹۰۴۵۴
 نشانی: کریمخان زند، خیابان عضدی
 جنوبی (آبان)، بن‌بست واعظی، پلاک ۴، واحد ۴

www.peivast.com



پیوست

را آنلاین بخوانید

@peivast

@peivast

برای اشتراک ماهنامه پیوست می‌توانید
 از طریق وبسایت یا تماس با شماره تلفن
 ۰۹۱۹۹۹۹۰۴۵۴ اقدام کنید

کنجکاوی در طبیعت	۳۶	هنوز ابتدای راهیم	۷
آینده باهوشان	۳۷	زن، آزاده، داننده	۸
برای زنان	۳۸	گشایش راه‌های جدید نوآوری	۸
مادرانه‌های آنلاین	۳۹	شبکه‌های اجتماعی سکوی رشد	۹
دامپروری هوشمندانه	۴۰	اقتصادی زنان	۱۰
مدرسه طبیعت	۴۱	تاثیر گذاری زنان بر اکوسیستم کار آفرینی	۱۲
کوچک‌های ارزشمند	۴۲	روایت تولد یک رویداد	
برای آینده	۴۳		
امداد رسانی به سبک نوین	۴۴		
از همسایه بخر	۴۵		
تنهناباشید	۴۶		
		نوآوری	
		همسایگی مهارت و استعداد	۱۸
		بر مدار زیبایی	۱۹
		فروش بر پایه نوآوری	۲۰
		پلتفرمی برای خوش پوشی	۲۱
		آموزش در بازی است	۲۲
		یک شغل هوشمندانه	۲۳
		بفرمایید نازگی	۲۴
		فرایندهای هوشمندانه	۲۵
		بهره‌وری در نرم‌افزار	۲۶
		سلامت سبزی	۲۷
		آموزش کاملاً آنلاین	۲۸
		شارژ درختان	۲۹
		دیتابیس محتواها	۳۰
		نگهبان اینترنتی	۳۱
		هوشمند برانید	۳۲
		درمان بر لبه مجاز و واقعیت	۳۳
		داستان‌های روی خط	۳۴
		معامله باهوش	۳۵
زندگی			
برای آزاده...	۴۸		
حامیان نوآوری			
۵۴ استارت‌آپ‌ها ادبیات سرمایه‌گذاران را			
خوب درک نکرده‌اند			
۵۶ زنان آن قدر که باید در اکوسیستم شکوفا			
نشده‌اند			
۵۸ استارت‌آپ‌ها دروازه نوآفرینی هستند			
۶۰ ترکیب تیم‌های زرهی و پارتیزانی جواب			
می‌دهد			
۶۲ مشکل استارت‌آپ‌ها عمیق نبودن			
ایده‌شان است			
۶۴ فاصله بین دانشگاه و فضای کار آفرینی			
کمرشده است			

هنوز ابتدای راهیم



فربیا مهدیون

فارغ التحصیل از دانشگاه‌ها بیشتر از مردان بوده است و همیشه زنان جزو ۱۰ نفر برتر کنکور بوده‌اند. مقایسه این ارقام با یکدیگر مشخص می‌کند بی‌شک زنان ایران از مسیر پرفراز و نشیبی دارند تا رسیدن به جایگاه اصلی‌اشان دارند. اگر آمار حضور زنان در بازار کار را در کنار آمار حضور زنان در شهرهایی غیر از تهران بگذاریم، این فاصله عمیق‌تر می‌شود. همان‌طور که در شهرهای دور از مرکز، آمار بیکاری افزایش می‌یابد، آمار بیکاری زنان نیز به تبع آن چند برابر افزایش می‌یابد. عدم دسترسی‌شان به منابعی که به دلایل مختلف بیشتر در تهران و چند مرکز استان متمرکز شده مسیر سخت‌تری در مقابل زنان قرار داده است.

به تصویر کشیدن الگوی مناسب برای دختران و زنان این سرزمین و معرفی افرادی موثر و حرفه‌ای چون آزاده داننده باعث می‌شود در شرایط امر و ز جامعه دختران مان بتوانند چشم‌انداز زیباتری از آینده‌شان داشته باشند.

انجمن زنان کار آفرین با برگزاری رویداد جایزه نوآوری آزاده، سعی کرده گامی بردارد تا بستری عادلانه برای زنان سراسر کشور فراهم کند. در این دوره تدارک مقدمات این رویداد با فراخوان‌های مختلف سعی شد زنان فعال در اکوسیستم استارت‌آپی و فناوری محور در سراسر کشور شناسایی شوند و با تبعیضی مثبت نسبت به زنانی که در شهرهای دور از مرکز استان زندگی می‌کردند امکان حضور در رویداد و دسترس به منابع مستقیم را بیابند. هر چند در این مسیر هنوز در ابتدای راه هستیم و با وجود تمامی تلاش‌های صورت گرفته نتوانسته‌ایم به تمامی اهداف و ایده‌های خود برسیم اما می‌توانیم به ادامه این مسیر خوش بین باشیم.

امسال در اولین دور جایزه نوآوری آزاده، ۳۲ تیم از استان‌های مختلف برای حضور در نمایشگاه انتخاب شدند؛ امیدواریم طی سال‌های آینده نه تنها این مسیر را ادامه دهیم بلکه بتوانیم پذیرای جمع بزرگ‌تری از زنان صاحب کسب و کار این صنعت باشیم و هر چند جزئی، از حضورشان در اکوسیستم فناوریانه حمایت کنیم. همان‌طور که ایده بخش برگزاری این رویداد، آزاده داننده، تا آخرین لحظه حضورش در میان جمع ما سعی می‌کرد مسیر حرکت زنان این سرزمین را هموار کند. ^(۱۴)

بی‌شک اگر پیشترها قرار بود از فعالان حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات صحبت کنیم، این صنعت قیافه مردانه‌ای داشت و در بهترین حالت پس از آن دختران جوان و جسوری رامی‌مانست. اما عزیزانی که تجربه ارزشمند آشنایی با آزاده داننده را داشته‌اند می‌دانند که موهای سپیدش نه از آزادی و جسارتش کاسته بود که نشان از دانش و دانندگی‌اش داشت. او با حضور موثرش در این صنعت باعث تغییر تصویر ما از چهره این صنعت شد. نگاهش به جوانان و کسب و کارهای نوپا در عین حال که حمایت‌گرانه بود با درایتش بسیار نکته‌سنجی به همراه خود داشت و ترکیبش برای ما آزاده داننده را به ارمان می‌آورد که بود و نبودش هر دو برکت است و موهبت.

امروز که این عزیز را در کنار خود نداریم بر آن شدیم تا در ادامه مسیری که اعتقادش بود با توجه به رسالت انجمن در ترویج کار آفرینی زنان و اعتقاد به حضور پررنگ زنان در عرصه‌های اقتصادی به کمک اعضای این انجمن که آزاده داننده هم از موثرترین‌شان بود، قدم برداریم.

عمر ۱۰ ساله اکوسیستم استارت‌آپی بدون چالش و فراز و فرود نبوده است، گاهی با اقبال دولتمردان مواجه بوده و گاهی بی‌توجه از کنار آن گذر کرده‌اند و گاهی حتی با سنگ‌اندازی‌های مختلف از سوی تصمیم‌گیران روبرو بوده‌اند اما در تمام این دوران پرفراز و فرود سهم زنان از این ارزش آفرینی کم‌رنگ بود. در شرایط فعلی با نگاه کردن به چند استارت‌آپ مطرح کشور کاملاً مشخص می‌شود که زنان ما غالباً به هر دلیلی نتوانسته‌اند در جایگاه بنیان‌گذار یا هم‌بنیان‌گذار و مدیر عامل قرار گیرند و این ناتوانی بی‌شک به دلیل نبود دانش کافی نیست.

نگاهی به آمار بخش تجارت الکترونیک کشور که به صورت رسمی از سوی مرکز توسعه تجارت الکترونیک منتشر شده نشان می‌دهد صاحبان فقط ۱۴ درصد کسب و کارهای حوزه تجارت الکترونیک زنان هستند این در حالی است که این رقم در عربستان که در میان اکثر کشورهای جایگاه پایین‌تری دارد به ۲۴ درصد می‌رسد. از سویی سهم زنان از کل بازار کار عربستان به ۳۲ درصد می‌رسد که این رقم برای ایران ۱۵ درصد برآورد شده است. این در حالی است که طی سال‌های گذشته همواره آمار زنان



زن، آزاده، داننده

محمد باقر
اثنی عشری



نوشتن

را که شروع می‌کنم اولین چیزی که به ذهنم می‌آید مصرعی است از سهراب سپهری، «بزرگ بود و از اهالی امروزی بود». مرثیه‌سرای خوبی نیستم. با تمجید از مردگان و افسانه‌پردازی و قدیس‌سازی از رفتگان هم میانه خوبی ندارم. کسب و کار بیان جمله‌ای و ذکر خاطراتی از بزرگ سفر کرده راهم خوب نیاموخته‌ام. آزاده داننده یکی بود مثل شما، مثل من و مثل تمام آدم‌های کوچک و خیابان و هزاران انسانی که هر روز در کوی و برزن از کنارشان می‌گذریم، نیم‌نگاهی به هم می‌اندازیم و در دل درباره‌شان نظری می‌دهیم و لحظه‌ای بعد فراموش‌شان می‌کنیم. تاکنون با صدها نفر در محیط کار سر یک میز نشستیم و حرف‌ها زده‌ایم. هزاران بار با عرض سلام و ارادت نوشتن نامه‌ای را شروع کرده‌ایم و با تشکر و آرزوی سلامت و بهروزی به پایانش برده‌ایم.

ولی داننده مانند همه نبود. اگر امروز در رتایش می‌نویسند و می‌خوانند و مراسم و جشنواره برگزار می‌کنند و ساختمان و جایزه به نامش می‌کنند، نشان از تمایز است. این بانوی نقره‌ای متفاوت بود با آن هزاران مرد و زنی که دیده‌بودیم و می‌بینیم. جذابیت معنوی آزاده داننده و روح بزرگش که ما را به تحسین واداشته تجسم این مصرع حافظ شیرازی است: «بنده طلعت آن باش که آنی دارد» (۱۴)

گشایش راه‌های جدید نوآوری

حامد ساجدی
مدیرعامل سابق شناسا



رشد

اقتصادی جوامع مختلف با کاربست ظرفیت‌های فراموش شده و شکار فرصت‌های بدیع محقق می‌شود. در مسیر توسعه جوامع پیشرفته و اقتصادهای نوظهور، ارزش ویژه‌ای که نوآوری ایجاد کرده، رشدی به مراتب بیشتر از رشد اقتصادی مبتنی بر منابع و ظرفیت‌های فیزیکی به ارمغان آورده است. با نگاهی به اکوسیستم‌های شاخص نوآوری جهان متوجه خواهیم شد که حضور زنان در رشد و توسعه آنها انکارناپذیر است. تحول خواهی در لایه‌ها و ارکان مختلف، همواره از ویژگی‌های زنان پیشرو بوده است و این تحول خواهی، در حوزه‌های مبتنی بر نوآوری، ظرفیتی چشمگیر به شمار می‌آید.

نگاهی به آمار منابع انسانی کسب و کارهای نوآور نشان می‌دهد بسیاری از جایگاه‌های شغلی، از کارشناس گرفته تا مدیران میانی و مدیران ارشد، به تصاحب زنان در آمده و سهم زنان به عنوان بنیان گذاران کسب و کارهای شاخص و نوظهور ایران و همچنین حضور در نهادهای نوآوری نیز تامل برانگیز است و با توجه به تعداد و اهمیت آنها، نقش بسزایی در بالا بردن امید اجتماعی و رشد اقتصادی کشور دارند و این امیدواری وجود دارد که با فراهم کردن زیرساخت‌ها، شرایط مناسب فعالیت بیشتر ایشان فراهم آید و مشارکت بیشتر زنان موجب بالندگی اکوسیستم نوآوری کشور شود، لذا شایسته است اهرم‌های تشویق‌کننده و ترغیب‌کننده برای این مشارکت به کار گرفته شود.

در همین راستا، می‌توان با تکیه بر توان و انگیزه و کارنامه درخشان حضور زنان در فضای اکوسیستم استارت‌آپی و نوآوری کشور و همکاری و هم‌افزایی فراجنسیتی بازیگران این حوزه با یکدیگر، به حل چالش‌های پیش روی زنان پرداخت و با همراهی در ایفای نقش‌های متعدد و مسئولیت‌های اجتماعی و شخصی برای زنان و تقویت اثر بخشی بر جامعه مخاطب، با ایجاد فرصت‌های برابر، تقویت بستری‌های آموزشی متنوع برای آگاهی و توانمندسازی، تدوین سازوکارهای مسئولیتی متناسب با توانمندی‌ها و نقش‌های توأمان زنان و رشد فرهنگ سازمانی پذیرا و همراه و روال‌های قانونی پیشران، اثر بخشی گسترده‌تر و ثمر بخش‌تر از گذشته را شکل داد.

آزمودن ظرفیت راه‌های نرفته و رویکردهای جدید، ذات اکوسیستم نوآوری است و از این باب حضور پررنگ‌تر، موفق و جسور زنان می‌تواند ظرفیت‌های آزموه‌نشده‌ی زیادی را اضافه کند. تقویت این جریان می‌تواند به درخشش کسب و کارهای نو، حل مسائل مغفول‌مانده جامعه با رویکردهای جدید و تحول‌گرا و بازتاب این موج نو در کشور منجر شود (۱۵)

شبکه‌های اجتماعی سکوی رشد اقتصادی زنان



سحر افاضلی
مدیر روابط عمومی و برندینگ پادرو

چون اینستاگرام برای زنان کار آفرین ایرانی به سکویی برای پرش و رشد تبدیل شده است. بسیاری از این کسب و کارهای کوچک که در اینستاگرام شکل گرفته‌اند به مرور زمان به کسب و کارهای بزرگ و موفق تبدیل شده‌اند. پخت و ارسال غذای خانگی که به رستوران تبدیل شده یا محصولی تولید شده در خانه که به مرور زمان به کارخانه تبدیل شده است.

همینطور کسب و کارهای آفلاین و سنتی که با حضور در شبکه‌های اجتماعی توانسته‌اند رشد غیر قابل باوری را تجربه کنند. شبکه‌های اجتماعی که مورد استقبال مردم قرار گرفته‌اند؛ فرصت‌های بی‌ظنیری را برای در حاشیه رانده شده‌ها فراهم کرده‌اند. زنانی که در شهر یا روستای کوچکی با بازاری محدود فعالیت می‌کردند و دنیای فناوری آنها را به بازار بزرگتری متصل کرده و در نهایت باعث رشد کسب و کار آنها شده است.

مادر پادرو با شناسایی این بخش فعال در فضای کسب و کارهای آنلاین سعی کردیم تا امکانات و شرایطی را در قالب یک پلتفرم برای این گروه عرضه کنیم تا کسب و کارهای کوچک و فعال در شبکه‌های اجتماعی راحت‌تر بتوانند رشد کنند. استفاده از پلتفرم پادرو شاپ به فروشندگان فعال در شبکه‌های اجتماعی کمک می‌کند تا فرآیندهای پرداخت، ارسال سفارش، رهگیری، و گزارش‌گیری را به راحتی و بدون دانش خاصی در حوزه تکنولوژی انجام دهند. همینطور در پادرو بین امکان اتصال خدمات پرداخت و لجستیک را با استفاده از API یا افزونه وردپرس و رابط کاربری برای کسب و کارهای کوچک فراهم کرده‌ایم. حمایت از زنان کار آفرین به ویژه در حوزه فناوری و کمک به رشد کسب و کار آنها بخشی از مسئولیت پادرو به عنوان یک استارت‌آپ پیشرو در عرصه تجارت اجتماعی و لجستیک است. ما سعی داریم مجموعه‌ای کامل از خدمات ویژه رشد کسب و کار را برای کسانی که به حلقه‌های قدرت اقتصادی متصل نیستند، فراهم و فرصت برابری را برای رشد همه به ویژه زنان در عرصه تجارت ایجاد کنیم. نقش زنان در اقتصاد جهان و ایران رو به افزایش است و پادرو با افتخار سعی دارد بخشی از فرآیند رشد و توسعه زنان در حوزه اقتصاد فناوری باشد (K)

آمارهای جهانی نشان می‌دهد در سال ۲۰۲۲ تنها ۳۳ درصد از مشاغل دنیای

فناوری در اختیار زنان بوده است. این در حالی است که این رقم در ایران تنها ۱۴ درصد است. زنان تا به امروز به دلیل عدم دسترسی برابر به آموزش و بازار کار سهم اندکی از این صنعت را به خود اختصاص داده‌اند؛ اما دنیای فناوری در سال‌های اخیر فرصت‌های مختلفی را در اختیار افراد گذاشته است. یکی از این فرصت‌ها که شاید بتوان گفت بیشتر کشف شده تا خلق، درباره قابلیت‌های شبکه‌های اجتماعی به عنوان یک پلتفرم سرگرمی برای کسب و کار است. تجارت اجتماعی (Social commerce) یکی از حوزه‌های جدید در دنیای کسب و کار دیجیتال است که در سال‌های اخیر توجه بسیاری از سرمایه‌گذاران را جلب کرده است.

استفاده از فضای سرگرم‌کننده شبکه‌های اجتماعی به عنوان یک پلتفرم پر تردد و پر بازدید برای خرید و فروش کالا و ارائه و معرفی خدمات باعث شده تا بسیاری از کسانی که دانش، سرمایه و توانایی راه‌اندازی کسب و کارهای پرهزینه آنلاین را نداشته‌اند از آن استقبال کنند. زنان به عنوان مخاطبان پرمخاطب شبکه‌های اجتماعی به ویژه اینستاگرام، کاشفان این عرصه هستند. در سال ۲۰۲۲ تقریباً نیمی از کاربران اینستاگرام را زنان تشکیل داده‌اند. این رقم در مورد کاربران ایرانی بیش از ۵۰ درصد است. صاحبان کسب و کارهای کوچک یا حتی خانگی با استفاده از این پلتفرم، شبکه‌ای رویه رشد و منسجم از مخاطبان و مشتریان خود را ساختند و به مرور به کسب و کارهایی کوچک فاقد امکانات و ملزومات اصلی برای رشد یک کسب و کار تبدیل شدند. شاید بتوان به جرات گفت زنان کار آفرین ایرانی خیلی زودتر از بازار سنتی و مردانه به قابلیت‌های فضای آنلاین، آنهم با ساده‌ترین شکل از استفاده از فناوری پی بردند.

در حال حاضر در ایران بیش از ۴ میلیون از حساب‌های کاربری اینستاگرام مربوط به کسب و کارهاست و نیمی از این حساب‌ها به فعالیت‌هایی نظیر فروش کالا و خدمات مشغول هستند. طبق آخرین آمارها صاحبان بیش از ۶۰ درصد از این حساب‌ها زنان هستند. در اصل فضایی

تاثیر گذاری زنان بر حکمرانی اکوسیستم کار آفرینی



شیرین پارسی
عضو هیات
مدیره انجمن ملی
زنان کارآفرین



جهان آرا
ممی خانی
عضو هیات مدیره
انجمن ملی زنان
کارآفرین

کنند اهمیت زنان در اقتصاد ملی پر رنگ تر می شود. اما این فقط بخش کوچکی از حضور زنان فعال، هوشمند و سخت کوش ایران عزیز است. سال هاست که زنان دانا و توانای ایرانی در کنار همه نقش های اجتماعی و فرهنگی شان، در عرصه علوم، صنعت، تجارت و اقتصاد جای خود را باز کرده اند، اما هنوز از ظرفیت های واقعی ایشان استفاده نشده است.

هیچ کشوری بدون مشارکت فعال زنان در توسعه اقتصادی و رشد فرهنگی و اجتماعی به توسعه یافتگی دست نیافته است. نقش زنان در تنظیم اقتصاد خانواده انکار ناپذیر است و در مشاغل خانگی، زنان ستون اصلی هستند. با یاد آوری اینکه مشاغل خانگی ظرفیت این را دارند که تا ۲۰ درصد از تولید ناخالص داخلی ثروت آفرینی

و در اکوسیستم کسب و کار و نوآوری و کارآفرینی نقشی مهم ایفا کند، هر چند هنوز راه دراز و دشواری پیش روست. هر دو انجمن مذکور، عضوپذیر هستند و هیأت مدیره آنها هر دو سال یک بار از سوی مجمع عمومی انتخاب می شود و برای جلب مشارکت اعضای انجمن و هم افزایی توانمندی های موجود با راه اندازی کمیته ها و کارگروه های تخصصی در ساختار خود، برنامه های تعیین شده را اجرا می کنند.

در واقع با استفاده از ظرفیت همین اعضا نیز همواره برنامه هایی برای ارتقای حضور و اثربخشی زنان در حوزه های کارآفرینی اجتماعی، اقتصادی و فرهنگی طراحی و اجرا شده که جایزه نوآوری آزاده یکی از این برنامه های ارزشمند است. برخی از برنامه های در دست اجرا و آتی این دو انجمن در مسیر توانمندسازی زنان ایران زمین به شرح زیر معرفی می شود:

۱- تداوم مقام مشورتی سازمان ملل برای انجمن ملی

زنان کارآفرین در سال های پیش رو

۲- تهیه «روایت شکل گیری انجمن» برای پاسداشت

تلاش های گذشته و تبیین تجربیات

۳- تشویق، راهنمایی و هدایت شرکت ها و موسسات عضو

انجمن برای ثبت نام و حضور در طرح شرکت های خلاق

که از سوی دبیرخانه برنامه توسعه زیست بوم شرکت های

خلاق اجرا می شود.

۴- ارزیابی داخلی و بیرونی انجمن با هدف آگاهی از

وضعیت کنونی و سطح توسعه یافتگی انجمن و برنامه ریزی

برای بهبود و توسعه

۵- بررسی، تعیین و اجرای راهکار قانونی و لازم برای

عضویت زنان استارت آپی و زنان روستایی صاحب

کسب و کار در انجمن که با رویداد جایزه نوآوری آزاده آغاز

شده است.

۶- تشکیل گروه آسیب شناسی کسب و کار اعضا با توجه

به بحران پیش آمده اخیر در اینترنت و فضای مجازی،

که با بررسی شرایط کسب و کار اعضا در استان های

کمتر برخوردار و استخراج مشکلات و چالش های آنان، به

برنامه ریزی و اجرای فعالیت های حمایتی زودبازده برای

ترمیم وضعیت در آمدی این کسب و کارها پرداخته است.

۷- طراحی مدل توانمندسازی زنان صاحب کسب و کار

در کشور و تهیه و اجرای بسته های آموزشی مهارت افزایی

بر اساس آن به منظور ایفای نقش موثر این زنان در

تصمیم گیری ها و سیاست گذاری های رشد و توسعه

اقتصادی کشور

۸- طرح ریزی و اجرای سالانه رویداد جایزه نوآوری

آزاده برای زنان استارت آپی، فناوری و کارآفرین (۱۵)

زنان ایران که در گذار زیست ایران بوم در سده های

گذشته پشتیبان ایران و ایرانیان بودند، در دهه ۸۰

خورشیدی قدمی بزرگ در راه هم افزایی توانمندی های

خویش و هدایت جوانان به سمت رشدی شتابناک برای

توسعه ملی برداشتند. علت برداشتن این گام بزرگ به

ویژگی های اکوسیستم پیچیده کسب و کار، کارآفرینی و

نوآوری در فضای اقتصاد شدیداً دولتی ایران برمی گردد.

قاعده های جاری حکمرانی در امور اقتصادی، بانک، بیمه،

بورس و فضای کشاورزی و صنعتی کشور، به رغم قوانین

پایین دستی مناسب و خواسته های مسئولان کشوری، به

دلیل بنیان های فکری که از دهه های ۳۰ و ۴۰ در تاروپود

قوانین بالادستی وجود دارد، شرایط دشواری ایجاد کرده

است. در این اکوسیستم سه گونه تنش شناسایی شده است:

تنش بین دو مقوله به دنبال استاندارد بودن یا به دنبال

تنوع بودن، تنش بین کنترل کردن بازیگران عرصه یا

خودمختاری و استقلال واحدها و بازیگران و تنش بین ترویج

فعالیت جمعی یا ترویج فعالیت فردی. وظیفه حکمرانی

اکوسیستم به بلوغ رساندن این بازیگران و بازیگردانان و

راهبری ایشان به نحوی است که فعالیت ها به صورتی پایدار

در نقطه بهینه تنش ها با پایین ترین واریانس تداوم پیدا کند.

مکانیسم های خاصی برای حکمرانی این اکوسیستم باید

طراحی شود.

انجمن ملی زنان کارآفرین و انجمن صنفی زنان

مدیر کارآفرین از بدو تاسیس در سال های ۱۳۸۴ و

۱۳۸۳ با هدف ترویج و توسعه کارآفرینی با تعداد

اندکی از زنان توانمند و کارآفرین که خواهان الگوسازی

و ارزش آفرینی های تازه در میان زنان فارغ التحصیل

دانشگاهی یا صاحب کسب و کار بودند، فعالیت کرده اند.

موسسان این دو انجمن اعتقاد داشتند از این طریق ضمن

ارتقای ظرفیت مدیریت کارآفرینان، پیوند با دیگر عناصر

موثر در اکوسیستم کارآفرینی و نوآوری تسهیل و زمینه

پرورش و گسترش استعداد های جوان و خلاق در این عرصه

فراهم خواهد شد. به همین دلیل در چشم انداز انجمن، روی

تاثیر گذاری بر سیاست ها و اقدامات ملی و مطالبه گری

برای بهبود فضای کسب و کار زنان تاکید شده است. امروز

با افتخار می توانیم بگوییم که این دو نهاد مدنی با تکیه بر

توانمندی، ارزش آفرینی و ارائه الگوها و از طریق برنامه های

مستمر و هماهنگ آموزشی، مشاوره ای، تهیه فیلم و خبرنامه

و برگزاری سمینارها و کارگاه های آموزشی سالانه

توانسته است تعداد قابل توجهی از این زنان پر تلاش را در

حوزه ها و بخش های مختلف جذب و همراه کند و در سال

۲۰۲۰ میلادی موفق به اخذ مقام مشورتی سازمان ملل شود

روایت تولد یک رویداد

و باورش بر این بود که آدم‌ها در کنار یکدیگر بزرگ می‌شوند و توسعه فکری آنها در گرو انعطاف، احترام به عقاید و شنیدن نظرات موافق و مخالف افراد است. شاید به همین دلیل هم بدون اغراق آزاده داننده از محبوب‌ترین و موثرترین رؤسای نصر در طی سال‌های گذشته بوده است. مریم خاوازی رئیس کمیته راهبری رویداد و رئیس هیات مدیره انجمن زنان کارآفرین درباره رویداد «جایزه نوآوری آزاده» می‌گوید: «قبل از فوت خانم آزاده داننده به فکر برگزاری مراسمی تحت عنوان بزرگداشت و تجلیل از زحمات خانم داننده بودیم، باید از او بابت سال‌ها حضور موثر و کارآمد در انجمن و فناوری اطلاعات قدردانی می‌کردیم و سپاسگزار زحماتی می‌بودیم که او با نقش موثر خود در سازمان صنفی سازمان را فعال‌تر و کارآمدتر کرده بود.»

اما کرونا می‌آید و زیر میز تمام قرار و مدارهایی می‌زند که قرار بوده برای قدردانی از آزاده بر گزار شود: «می‌خواستیم به کمک انجمن و چندین سازمان مشترک مراسم تجلیل از آزاده داننده را برگزار کنیم، وقتی دیدیم کرونا امکان دورهمی جمعی را نمی‌دهد به فکر برگزاری مراسمی آنلاین افتادیم. اما با مخالفت تعداد زیادی از اعضا مواجه شدیم، حق هم داشتند آن سینرژي و انرژی دسته‌جمعی‌ای که در جمع‌های حضوری وجود دارد، هرگز در جلسات آنلاین نمی‌توانست ایجاد شود. متأسفانه کار به قدری طول کشید که متوجه شدیم خانم داننده آسمانی شده است و امکان سپاسگزاری از ایشان در زمان حیات‌شان از ما گرفته شد.»

در نهایت با همه فراز و نشیب‌ها، امکان برگزاری رویدادی در زمان حیات آزاده میسر نمی‌شود و مریم خاوازی با پیشنهادی از جانب دوستان مشترکی که با آزاده داشته مواجه می‌شود: «با دوستان مان درباره اینکه نتوانسته‌ایم مراسم در تجلیل از او برگزار کنیم صحبت می‌کردیم و افسوس می‌خوریم. تا اینکه از طرف یکی از دوستان مشترک مان در خارج از کشور پیشنهاد دریافت کردم که به شدت نظر مرا جلب کرد. پیشنهاد این بود که بیاییم و به احترام نام و یاد آزاده مراسم تأثیرگذارتر و سالانه برگزار کنیم. تا نام او جاودانه شود



نهم شهریور، تولد ۶۳ سالگی زنده‌یاد «آزاده داننده»، در سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران، قرار و مدارهایی برای برگزاری یک رویداد گذاشته می‌شود. رویدادی که در آن قرار است افق تازه‌ای برای زنان کارآفرین و صاحب‌ایده باز شود. رویدادی مخصوص استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های فناوری ویژه زنان، با عنوان «جایزه نوآوری آزاده». قصه تفکر این رویداد را از زبان «مریم خاوازی» رئیس کمیته راهبری رویداد و رئیس هیات مدیره انجمن زنان کارآفرین، «کتایون سپهری» رئیس کمیته علمی رویداد و «جهان‌آرامی خانی» رئیس کمیته اجرایی رویداد می‌شنویم.

به نام آزاده و به کام اکوسیستم استارت‌آپی زنان
قصه «جایزه نوآوری آزاده» به زنده‌یاد آزاده داننده برمی‌گردد. آزاده داننده متولد سال ۱۳۳۸ در شمیرانات تهران بود و لیسانس کامپیوتر خود را از دانشگاه شیراز گرفته بود؛ اما حالا حدود یک سالی است که به دلیل بیماری سرطان از میان مارفته و آسمانی شده است. آزاده داننده را اهالی حوزه فناوری و ارتباطات بیشتر به عنوان رئیس هیات مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران و دبیر کل سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کل کشور می‌شناسند. مدیری که هرگز به رابطه مدیر و مرئوس اعتقاد نداشت

اما به دلایلی عقب می‌افتد: «دل‌مان می‌خواست رویداد را در هفته کارآفرینی برگزار کنیم. چون انجمن در سال گذشته در هفته کارآفرینی فعالیت‌های ارزشمندی به مدیریت خود خانداننده در این حوزه انجام داده بود. نکته جالب توجه در رفتار ایشان بحث تعادل در کار و زندگی بود و انجمن کاری تحقیقاتی هم در این باره انجام داده بود و یکی از کیس‌های مورد مطالعه خود خانداننده بودند. اما امسال به مشکلات عمده‌ای برخوردیم و نتوانستیم رویداد را در هفته جهانی کارآفرینی برگزار کنیم. امسال به دلیل قطعی اینترنت، اختلال اینترنت و فیلترینگ ارتباط ما با دوستان محدود شد. امکان ثبت‌نام از طریق اینترنت به مشکل برخورد و حتی بسیاری از تیم‌هایی که قصد داشتند در رویداد شرکت کنند ناگهان با چالش‌های موجود عقب کشیدند. در نهایت با صندوق نوآوری شکوفایی که محل برگزاری رویداد است به این نتیجه رسیدیم که رویداد را به ۲۵ بهمن ۱۴۰۱ موکول کنیم. از ۱۶۰ تیم ۷۵ تیم توسط منتورها انتخاب شده و ۴۰ تیم توسط کمیته علمی برپا حضور در رویداد انتخاب و وارد فضا استفاده از کارگاه‌ها و جلسه‌ها منتورینگ شده‌اند.»

پرورش خلاقیت فردی و گروه، شبکه‌سازی موثر، مدل کسب و کار، اعتبارسنجی ایده، ساخت نمونه محصول، طراحی و توسعه محصول، تیم و کار تیمی از نگاه سرمایه‌گذار، مدیریت مالی-سرمایه‌گذاری، مبانی حقوقی-شرکتی و شرکتی، مبانی حقوقی-سرمایه‌گذاری،

و ما هم طی این فعالیت بتوانیم او و عملکردش را برای اکوسیستم استارت‌آپی و فناورانه ایران بیشتر و بهتر بازتاب دهیم.»

خواوازی این موضوع را با هیات مدیره انجمن زنان کارآفرین در میان می‌گذارد و همان‌جا تصمیم می‌گیرند با توجه به تخصص‌هایی که آزاده داننده داشته با هدف ترویج و توسعه کارآفرینی، رویدادی در راستای فعالیت‌های آزاده داننده تعریف کنند که این رویداد جایزه نوآوری آزاده نام می‌گیرد. قرار بر این می‌شود که سال اول روی استارت‌آپ‌های دختران با محوریت نوآوری‌های فناوری اطلاعات متمرکز شود: «سال اول را بر حسب اینکه فعالیت خانداننده در حوزه فناوری، اطلاعات و IT بود روی استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های حوزه فناوری که بنیان‌گذاران یا هم‌بنیان‌گذاران‌شان خاندان هستند متمرکز شدیم. در واقع امیدواریم بتوانیم با این رویداد دست سرمایه‌گذاران را در دست سرمایه‌پذیران و استارت‌آپ‌های این حوزه و زنان کارآفرین بگذاریم. هدف اصلی ما این است که بتوانیم مسیر و جهت درست را به شرکت‌کنندگان و برگزارکنندگان این رویداد نشان بدهیم و نظر بخش خصوصی و دولتی را به چنین رویدادهایی جلب کنیم. من معتقدم دختران این سرزمین گنجی هستند که ما باید بیشتر از گذشته قدرشان را بدانیم. این رویدادها فرصت مناسبی برای پر کردن خلأهایی است که همیشه در حق زنان وجود داشته است.»

شکل‌گیری رویداد

مریم خواوازی از قصه روند شکل‌گیری رویداد، روند اجرایی و جوایز آن هم صحبت می‌کند و می‌گوید: «قرار شد دو نفر از هیات مدیره انجمن ملی زنان کارآفرین هم در کمیته راهبری حضور پیدا کنند و تصمیم گرفتیم برای این رویداد جوایزی نیز در نظر بگیریم. برای ادامه کار و بهتر انجام شدن رویداد کمیته راهبری، کمیته علمی، کمیته اجرایی و کارگروه رسانه، کارگروه روابط عمومی، کمیته اسپانسرینگ و جذب منابع مالی تشکیل شد. علاوه بر اینکه هدف ما این بوده و هست که سازمان‌های مردم‌نهاد دیگر را هم به مشارکت دعوت کنیم و تاکنون خوشبختانه موفق شده‌ایم همراهی مساعد بخش‌های اکوسیستم فناوری را جلب کنیم.»

اختلال اینترنت یک بار رویداد را به تعویق انداخت

گویا رویداد جایزه نوآوری آزاده قرار بوده در هفته جهانی کارآفرینی یعنی هفته آخر آبان ماه برگزار شود،



مریم خواوازی، رئیس کمیته راهبری رویداد و رئیس انجمن صنفی زنان مدیر کارآفرین



کتابون سپهری رئیس کمیته علمی رویداد و عضو هیات مدیره انجمن زنان کار آفرین نیز این رویداد را بهترین راه برای ماندگاری نام «آزاده داند» می‌داند و می‌گوید: «سال‌هاست که در سراسر جهان برای برابری جنسیتی و تبعیض مثبت برای زنان کارهایی شده‌است. ما نیز به سهم خود در تلاشیم بتوانیم با چنین رویدادهایی با استفاده از تبعیض مثبت نقشی موثر در دستیابی برابر زنان به منابع مختلف ایفا کنیم.»

سپهری در واقع معتقد است آنها هرگز نگاهی جنسیتی به مسائل نداشته‌اند؛ اما در تلاش‌اند گامی برای رسیدن به برابری جنسیتی بردارند: «نگاه ما نگاهی جنسیت‌زده نیست. اما در جهت رسیدن به برابری جنسیتی، همه جهان به تبعیض‌هایی مثبت در این حوزه نیاز دارد. ما هم از این قاعده مستثنی نیستیم. امسال با استارت‌آپ‌های دختران و تلاش برای دست‌رسی به سرمایه‌گذارها شروع کردیم و امیدواریم بتوانیم هر سال یکی از تخصص‌های خانم داند را به برنامه رویداد اضافه کنیم.»

سپهری مراحل سنجش طرح‌ها را در سه مرحله داوری عنوان می‌کند: «در واقع داورهای نهایی این رویداد سرمایه‌گذاران هستند و داوری در سه مرحله انجام می‌شود: دو مرحله اول داوری توسط منتورها که ترکیبی از متخصصان مختلف اکوسیستم با تخصص‌های کسب و کار، فنی، گرافیک، توسعه بازار و حوزه‌های تخصصی متناسب با ایده‌ها هستند دنبال می‌شود. به این شکل که ابتدا طرح‌های دریافت‌شده بررسی و دو برابر ظرفیت مورد نظر انتخاب می‌شود. سپس برای آمادگی تیم‌های منتخب به منظور ارائه مناسب در رویداد اصلی، جلسات آموزشی برگزار می‌شود و منتورینگ صورت می‌گیرد تا تیم‌های شرکت‌کننده، فایل ارائه‌نهایی خود را مرحله به مرحله آماده کنند و با ارائه آزمایشی آنلاین در دومین نوبت داوری مورد سنجش قرار می‌گیرند و طرح‌های نهایی برای حضور در مسابقه اصلی انتخاب می‌شوند. داوری مرحله نهایی را سرمایه‌گذاران انجام خواهند داد و نمایندگان شرکت‌های سرمایه‌گذار در روز مراسم، ارزیابی نهایی را انجام می‌دهند و تیم‌های برتر در سه سطح و دو گروه مجزا، برای دریافت جایزه انتخاب می‌شوند.»

دو گروه مجزایی که سپهری از آن صحبت می‌کند گروه‌هایی هستند که در کنار هم مسابقه می‌دهند اما به دلیل رعایت انصاف و برقراری عدالت در انتخاب‌ها از هم جدا می‌شوند: «مصفاانه نبود که شرکت‌های نوپا یعنی به طور مشخص استارت‌آپ‌هایی که فعلاً در مراحل ابتدایی کار هستند با گروه شرکت‌های شناخته‌شده و

مارکتینگ فروش، و شیوه ارائه به سرمایه‌گذار، بخشی از کارگاه‌های این رویداد است که از سوی منتورها متخصص این حوزه برای استارت‌آپ‌های برگزیده برگزار می‌شود.

جایی برای همه زنان

به گفته خاوازی، رویداد جایزه نوآوری آزاده در انتخاب استارت‌آپ‌ها هیچ محدودیت سنی‌ای برای خانم‌ها قائل نشده و با اینکه این رویداد به طور مشخص قرار بوده است به استارت‌آپ‌های حوزه فناوری بپردازد اما از آنجا که تعدادی از سرمایه‌گذاران به حمایت از کارآفرینان در زمینه محصولات بومی هم علاقه‌مند بودند، انجمن با امور زنان شهرداری صحبت کرده و قرار است بخشی برای حمایت از مناطق محروم در شهرستان‌های محروم نیز در آینده به این رویداد اضافه شود و دختران فارغ‌التحصیل دانشگاه‌ها و گروه‌نوجوانان نیز قرار شده در این رویداد حضور پیدا کنند.

خاوازی در این باره می‌گوید: «از مدارس شروع کردیم و حمایت از ایده‌های نوجوانان نیز در زمره فعالیت‌مان قرار گرفت. گرچه به نظر خودمان به خاطر مشکلات اخیر اینترنت با اینکه تمرکز ما روی نقاط محروم بود نتوانستیم به هدف‌مان به طور کامل نزدیک شویم. قطعی اینترنت و مشکلات عمده اینترنت در مناطقی مثل کردستان و سیستان و بلوچستان باعث شد بسیاری از تیم‌ها حتی انگیزه و توان روحی شرکت در رویداد را نداشته باشند.»

خاوازی البته در مسیر رویدادی که فرایند آن هنوز هم پایان نیافته اختلال و قطعی اینترنت را بی‌تأثیر نمی‌داند و می‌گوید: «برای گذاشتن یک جلسه آنلاین از بس اینترنت کند بود و با اختلال مواجه می‌شدیم روح و روان‌مان عصبانی و خسته می‌شد. علاوه بر اینکه ما هر کدام هم کسب و کار خودمان را داریم، کسب و کارهایی فناورانه که نیاز به اینترنت داشت و این اختلال‌ها کار را برایمان سخت‌تر می‌کند. بدتر از همه اینکه بسیاری از اسپانسرها و حمایت‌کنندگان ما در این مدت دچار ضربه‌های مالی فراوان شدند و نتوانستند به قدری که قرار بود در این رویداد کمک کنند و حتی برخی از اسپانسرهای رویداد انصراف دادند. اما ما خوب می‌دانیم هر پروژه‌ای در سال اول سخت‌تر است، امسال هم که سالی سخت‌خاکستری و پرچالش داشتیم. امیدواریم در سال‌های بعد با مشکلات کمتری روبه‌رو باشیم و کارها روی روال پیش برود.»

تلاش تا برابری جنسیتی



کتایون سپهری، رئیس کمیته علمی رویداد

«جایزه نوآوری آزاده» است اما هدف فقط دادن جایزه نیست، ما به نفقات اول تا سوم جایزه نقدی و غیر نقدی می‌دهیم. اما هدف غایی ما توانمند کردن گروهی است که صاحب ایده‌های خلاقانه هستند. هدف ما این است که آنها را به سرمایه‌گذاران وصل کنیم و همین قضیه باعث شد در داخل انجمن کمیته خاصی تحت عنوان کمیته راهبری جایزه نوآوری آزاده شکل بگیرد تا در این کمیته کلیت و ساختار اجرایی این جایزه مشخص شود و با حمایت و همراهی نهادهای دولتی و خصوصی کار را به ثمر برسانیم.»

جوایز در دو گروه اهدا می‌شود

در واقع برای اینکه یک رویداد به بهترین شکل ممکن برگزار شود، گروهی فعالیت علمی، گروهی بخش اجرایی و گروهی هم بحث تامین مالی آن را بر عهده می‌گیرد. ممی‌خانی در این باره می‌گوید: «ما هم طبق همین ساختار رویداد را تنظیم کردیم. کمیته راهبری، کمیته علمی، کمیته اجرایی، کمیته جذب اسپانسر. کمیته علمی وظیفه‌ای در رابطه با نحوه امتیاز دهی، نحوه بررسی و داوری طرح‌ها و مواردی که به توانمندسازی افراد مرتبط می‌شود را انجام می‌دهد و در انتها ۱۶ تیم وارد دور نهایی رویداد می‌شوند و داورانی که همگی جزو سرمایه‌گذاران هستند راجع به انتخاب گروه‌های برتر تصمیم می‌گیرند. آنها مدل کسب و کار و محصولات استارت‌آپ‌ها را بررسی می‌کنند و نفقات برتری که بیشترین امتیاز اول تا سوم را کسب کنند جایزه می‌گیرند. ضمن اینکه تاکید می‌کنم مهم جایزه نقدی و

جافتاده مسابقه بدهند. به همین خاطر مسابقه به دو شاخه استارت‌آپ‌های نوپاها و شرکت‌های پیشرفته‌تر و محصول‌دار تقسیم شد تا بتوان آنها را جداگانه ارزیابی کرد و داوری بر پایه عدالت بیشتری صورت گیرد اما تمام کارگاه‌ها، کلاس‌ها و جلسات منتورینگ برای گروه‌های برگزیده تمام و کمال برگزار می‌شود و در جلسه آخر هم دقیقاً کارگاهی شبیه‌سازی شده با جلسه نهایی برگزار می‌شود. ضمن اینکه اگر گروه‌هایی در بر آورد نهایی در جلسات منتورینگ امکان ارائه در روز رویداد را پیدا نکنند اما این امکان را دارند که بتوانند در نمایشگاه جانبی که در محل صندوق نوآوری و شکوفایی برگزار می‌شود حاضر شوند تا از امکانات صحبت مستقیم با سرمایه‌گذاران و آشنایی با فعالان این اکوسیستم بر خوردار شوند.»

همه چیز تا قبل از رویداد آنلاین است

سپهری می‌گوید کلیه کلاس‌ها و جلسات منتورینگ برای استارت‌آپ‌ها آنلاین و کاملاً رایگان است: «راهی به جز برگزاری کلاس‌ها به شکل آنلاین نداشتیم، چون از ۲۳ استان در این رویداد شرکت کرده‌اند و بستر اینترنت عادلانه‌ترین فضای بود که همگی می‌توانستند از آن بهره‌مند شوند. گرچه مشکلات قطعی اینترنت، اختلال و فیلترینگ بی‌تأثیر در کیفیت کلاس‌های آنلاین نبود اما خوشبختانه بستر ارتباطی و آموزشی آنلاین کانتیم به عنوان یکی از اسپانسرهای این رویداد ما در این مسیر همراهی کرد و ۲۰ کارگاه ما با ۱۸ منتور به خوبی در حال برگزاری است.»

هدف جایزه نیست، هدف توانمندی است

جهان آرامی‌خانی رئیس کمیته اجرایی رویداد و عضو هیات مدیره انجمن زنان کارآفرین نیز در تایید صحبت‌های کتایون سپهری می‌گوید: «ماموریت اصلی انجمن زنان کارآفرین همیشه ترویج کارآفرینی و ایجاد روحیه خلاق در بین زنان بوده و هست. بعد از اینکه آزاده داننده را به عنوان یکی از اعضای سابق اعضای هیات مدیره انجمن از دست دادیم، ایده برگزاری رویدادی برای حمایت از زنان کارآفرین شدت گرفت و چه آمیزه‌ای زیباتر از اینکه بزرگداشت زنی همچون آزاده داننده با ماموریت اصلی انجمن گره بخورد و کارآفرینی زنان ترویج شود.»

در حقیقت جایزه نوآوری آزاده برای زنان بنیان‌گذار و هم‌بنیان‌گذار استارت‌آپ‌ها و مدیران شرکت‌های فناور است. ممی‌خانی در این باره می‌گوید: «اسم رویداد



روش‌های اطلاع‌رسانی

ممی‌خانی معتقد است در مسیر اطلاع‌رسانی کوتاهی نکرده‌اند و توانسته‌اند در این زمینه خوب عمل کنند. او درباره اطلاع‌رسانی در این حوزه می‌گوید: «از کانال‌ها و سایت‌های رسمی انجمن، اطلاع‌رسانی در پارک‌های علم و فناوری، سایت رسمی جایزه نوآوری آزاداند، زیرمجموعه‌های وزارت ارتباطات و دانشگاه‌های علوم پزشکی اطلاع‌رسانی را انجام دادیم. در همایش‌هایی که گروه‌های هدف در آن حضور داشتند بر و شورهای اطلاع‌رسانی منتشر شد و همراهی سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران و استان‌ها و نشست خبری در سالگرد تولد خانم داندنه موارودی بود که به ما در زمینه هدف اطلاع‌رسانی کمک کرد. مرحله ثبت‌نام در رویداد نیز به مدت یک هفته تمدید شد تا افراد بتوانند به خاطر مشکلاتی که در زمینه اینترنت وجود داشته فرصت بیشتری برای ثبت‌نام داشته باشند و با فراغ‌بال بیشتر و بدون نگرانی از مزایای حضور در این دوره‌ها بهره‌مند شوند.»

نکته‌ای که ممی‌خانی بر آن تأکید دارد موضوع جذب اسپانسر برای این رویداد هم هست. ممی‌خانی در این باره می‌گوید: «ما بودجه خاصی برای برگزاری این رویداد نداریم و برگزاری چنین رویدادهایی نیاز به حمایت مالی دارد. سازمان‌های دولتی، خصوصی، شرکت‌ها و حتی خیریه‌ها نیز می‌توانند در این مسیر کنار ما باشند. چون ما دوست داریم بتوانیم این رویداد را هر ساله برگزار کنیم. در واقع این رویداد می‌تواند بخشی از مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها و سازمان‌ها باشد که چه به شکل نقدی و چه غیرنقدی در کنار ما باشند تاراهی برای رشد کارآفرینان و ایجاد انگیزه بین جوانان و نوجوانان پیدا کنیم. چنین رویدادهایی می‌تواند به ایجاد انگیزه در بین جوانان کمک کند. جوانانی که این روزها فقط به مهاجرت فکر می‌کنند. مهاجرتی که زخم کاری این صنعت است.»

در نهایت این رویداد در سه سطح و دو گروه به برندگان نهایی جایزه می‌دهد. جوایز در مبلغ ۲۰، ۲۵ و ۳۰ میلیون تومان در ۶ گروه یعنی سه گروه اول استارت‌آپی و سه گروه شرکت‌های دانش‌بنیان اهدا می‌شود. ممی‌خانی در این باره توضیح می‌دهد: «ما افرادی را که در این رویداد برگزیده نشوند رها نمی‌کنیم و تنها پیمان نمی‌گذاریم و اگر دوست داشته باشند می‌توانند در نمایشگاه حضور پیدا کنند. نحوه رویداد و ارائه‌ها را ببینند و همیشه با منتورها و سرمایه‌گذاران در ارتباط باشند. من امیدوارم بتوانیم رویدادی خوب در شأن خانم داندنه و دختران عزیز این کشور برگزار کنیم.»

۱۴

مبلغ آن نیست، هدف ایجاد تعامل و معرفی کسب و کار آنها و جلب نظر سرمایه‌گذاران است.»

در حقیقت یکی دیگر از اهداف مهم این رویداد شبکه‌سازی بین شرکت‌های استارت‌آپی است و ممی‌خانی باور دارد چنین رویدادهایی به تقویت اعتماد به نفس و روحیه خوداتکالی زنان می‌انجامد: «دوره‌های آموزشی و منتورینگ‌هایی که در این رویداد برای گروه‌ها برگزار می‌شود، در واقع برای مهارت‌آموزی، توسعه کسب و کار و ارائه با اعتماد به نفس و صحیح گروه‌هاست.»

ممی‌خانی می‌گوید در ماموریت اصلی خود پیش‌بینی کرده بودند به استان‌های کمتر برخوردار و دارای سرمایه‌گذار کمتر بیشتر توجه کنند: «متأسفانه به قدری که باید و شاید از آن شهرستان‌ها کسی مشتاق شرکت کردن نبوده است. ما از ۲۳ استان ثبت‌نام داشته‌ایم و بیشترین ایده‌ها برای تهران و اصفهان بوده‌اند. میل به حضور در تعداد استان‌های کم‌برخوردارتر با اینکه ما تلاش زیادی برای اطلاع‌رسانی کردیم و به رغم تمرکز بیشترمان، کمتر بوده است و این خروجی به خودی خود به ما نشان می‌دهد در این استان‌ها باید و حتماً فعالیت‌های ترویجی بیشتری انجام شود. این دقیقاً یکی از اهداف انجمن است و باید به آن جامه عمل ببوشاند، یعنی به استان‌های کمتر برخوردار توجه بیشتری کند و در زمینه آموزش‌ها و اطلاع‌رسانی صحیح‌تر و دقیق‌تر تمرکز کند تا زنان در سنین مختلف بتوانند از راهنمایی‌های انجمن بهره‌برند. چون آموزش از سنین پایین‌تر و آموزش‌های عمومی است که می‌تواند در این زمینه راهگشا باشد.»



جهان‌آرامی‌خانی، رئیس کمیته اجرایی

۱۸ همسایگی مهارت و استعداد

۲۶ بهره‌وری در نرم افزار

۴۰ دامپروری هوشمندانه

۲۱ پلتفرمی برای خوش پوشی

۳۲ هوشمند برانید

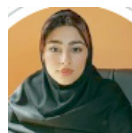
۴۶ تنه‌انباشید



نوآوری



همسایگی مهارت و استعداد



فاطمه شاه رجیبی
بنیان‌گذار
استارت‌آپ
اسکیلنت است؛
اسکیلنت
استارت‌آپی از
اصفهان است که
در زمینه طراحی
سری بازی‌های
روانشناختی
فعالیت می‌کند.

شاه رجیبی امیدوار است بتواند شرکت دانش‌بنیان خود را ثبت کند و در صدد است تلاش‌های یک‌ساله‌شان را که از دی ۱۴۰۰ شروع کرده‌اند به ثمر برسانند. اومی گوید از طریق استوری اینستاگرام متوجه جشنواره آزاده داننده شده و با هدف ارتباط‌سازی قوی و بیشتر دیده شدن در این جشنواره شرکت کرده. فاطمه امیدوار است از همین راه استارت‌آپ‌شان تحت حمایت قرار بگیرد و بتوانند توجه سرمایه‌گذاران را جلب کنند.

فاطمه مهم‌ترین اهداف آینده استارت‌آپ خود را ساخت یک استودیو بازی‌سازی عنوان می‌کند و می‌گوید: هدف ما این است که استودیو بازی‌سازی بازی‌های روانشناختی شویم و یک شرکت بازی‌سازی به کمک روانشناسان تاسیس کنیم و در این راه بتوانیم از سایر روانشناسان و کلینیک‌های این حوزه نیز سفارش بگیریم و در خلق جامعه‌ای سالم‌تر نقش مثبتی ایفا کنیم ۱۴

فاطمه شاه رجیبی بنیان‌گذار استارت‌آپ اسکیلنت است. او اسکیلنت را مرکز استعدادیابی و مهارت‌پروری تخصصی و کلینیک توسعه فردی و مهارت‌پروری در اصفهان معرفی می‌کند و از حضورشان در جشنواره نوآوری آزاده می‌گوید: توسعه مهارت و توانایی افراد هدف نهایی اسکیلنت است. ما نام اسکیلنت را از ترکیب اسکیل (skill) و تالنت (talent) گرفته‌ایم. در اسکیلنت طراحی بازی روانشناختی و تقویت هوش هشت‌گانه گاردنر را که البته حالا ۹ گانه شده است دنبال می‌کنیم. ضمن اینکه ما در اسکیلنت خدمات شناخت الگوی رفتاری مشاوره و روانشناسی نوجوان را به همراه بازی، مشاوره تحصیلی، شغلی و فردی زیر نظر مراکز روانشناسی با تجربه و متخصص هم ارائه می‌دهیم. تیم ما چهار نفره است که عبارت‌اند از: توسعه‌دهنده وب، طراح بازی، گرافیکست و اسکرام‌مستر.



برمدار زیبایی

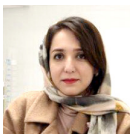


کسب و کارشان را مشکلات اینترنت و فیلتر شدن شبکه‌های اجتماعی می‌داند و می‌گوید: من بسیاری از محصولات را در اینستاگرام به عرضه می‌گذاشتم اما با فیلتر شدن و مشکلات فعلی تعدادی از دنبال کنندگان ما ریزش کردند و ما حتی امکان گذاشتن یک پست اینستاگرامی را نداشتیم چون شرایط روحی کاربران و خودمان هم در شرایط مساعدی نبود و فیلترینگ نیز مزید بر سایر مشکلات شده است.

افزول جشنواره جایزه نوآوری آزاده داننده را برای زنان در جامعه‌ای که همیشه با تبعیض‌ها روبه‌رو بوده‌اند بسیار امیدبخش و راهگشا می‌داند و ادامه می‌دهد: به واقع زنان در مسیر کار آفرینی با مشکلات عمده‌تری مواجه‌اند و در این مسیر سخت نیاز به حمایت بیشتری دارند. امیدواریم این جشنواره به ما در جذب سرمایه نیز کمک کند. ضمن اینکه ما در همین شرایط فعلی هم با دو عضو تیم چهار نفره مان خداحافظی کردیم. شرایط بی‌ثبات اقتصادی به شدت آزاردهنده است (۱۴)

هما افزول دانشجوی دکتری مهندسی پزشکی باگرایش بیومتریال و صاحب استارت‌آپ اسکیندی است. او درباره فعالیت خود و حضور در رویداد جایزه نوآوری آزاده می‌گوید: از کارشناسی ارشد روی سوختگی درجه دو و سه و ترمیم سوختگی کار کرده بودم و در تجاری‌سازی پروژه پوست مصنوعی دانشگاه شریف به عنوان مدیر فنی نیز فعالیت داشتم. ایده استارت‌آپ هم در حوزه پوست و سوختگی بود تاروی آن به صورت دقیق و عمیق کار کنم. به سبب علاقه‌ای که به حوزه مراقبت از پوست داشتم باطرحی در همین حوزه به ستاد معاونت علمی فناوری ریاست جمهوری رفتم و همان‌جا بود که به صورت مشخص وارد کسب و کار «اسکین دی» شدم.

رویکرد استارت‌آپ اسکین دی رویکرد یکپارچه مراقبت از پوست است. هم‌اکنون خواهد با توجه به استانداردهای دنیا در شرایطی که ایران در تحریم و ممنوعیت‌های دارویی و زیبایی قرار دارد امکان دسترسی به محصولات با کیفیت را فراهم کند. او مهم‌ترین چالش



هما افزول
دانشجوی
دکتری مهندسی
پزشکی بنیان‌گذار
استارت‌آپ
اسکین دی است
که در حوزه پوست
و زیبایی فعالیت
می‌کند.



آی تک کالا

فروش برپایه نوآوری



محصولات نوین ساختمانی، لکه‌برهای تخصصی، مواد پیشرفته و شب‌تاب (فسفر سنت) فروش را انجام دهد و تاکنون در فروشگاه تخصصی آی تک کالا حداقل ۱۰ هزار فاکتور فروش موفق به مبلغ دو میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان ثبت شده است.

او در ادامه می‌گوید از طریق شبکه‌های اجتماعی با جشنواره نوآوری آزاده داننده آشنا شده و می‌خواهد از طریق چنین فضاهایی با کار سایر کارآفرینان آشنا شود و معتقد است حضور زنان کارآفرین در کنار هم باعث هم‌افزایی و رشد اعتماد به نفس و افزایش مهارت‌های جمعی زنان می‌شود.

مرادی مهم‌ترین برنامه آینده آی تک کالا را توسعه پلتفرم و سایت می‌داند و می‌گوید تاکنون شرکت را ثبت نکرده و به دلیل مشکلات مجوزها و بوروکراسی‌های سنگین در ایران این موضوع را به تعویق انداخته است. او امیدوار است در این رویداد بتواند در زمینه جذب سرمایه و معرفی محصولات هم‌بیش از پیش موفق شود (۱۴)

نسیم مرادی بنیان‌گذار استارت‌آپ آی تک کالا است و کارشناسی ارشد نانوفیزیک خوانده است. او از آی تک کالا حضورشان در جشنواره نوآوری آزاده می‌گوید: مادر آی تک کالا با شعار پیشرو در ارائه محصولات نوین فعالیت خود را شروع کردیم.

نسیم آی تک کالا را فروشگاه تخصصی خلاقانه‌ای می‌داند که به کمک جمعی از فعالان حوزه فناوری، با هدف معرفی و فروش محصولات فناورانه و خلاقانه از سال ۹۷ راه‌اندازی شده است.

نسیم می‌گوید: آی تک کالا می‌خواهد با ایجاد شبکه‌ای منسجم از تامین‌کنندگان و تولیدکنندگان به فروش محصولات نوآورانه مخترعان ایرانی بپردازد و در تلاش است با ارائه ویرتینی از محصولات «های تک» علاوه بر کمک به فروش محصولات فناورانه، دسترسی آسان و قابل اعتمادی برای فروش محصولات تخصصی به عموم کاربران ایجاد کند.

او معتقد است فروشگاه آی تک کالا می‌تواند در پنج سر فصل محصولات کاربردی تخصصی نانوفناوری،



نسیم مرادی
بنیان‌گذار
استارت‌آپ
آی تک کالا است.
آی تک کالا در
حوزه معرفی
و فروش
محصولات
فناورانه و خلاقانه
فعالیت می‌کند.


پلتفرمی برای خوش پوشی



نسترن دوستی
همبنیان‌گذار
تیم‌نویان است
و محصول
اوپال یکی از
سرویس‌هایی
است که از سوی
تیم‌نویان از زنجان
ارائه می‌شود.
اوپال پلتفرمی
است که خریداران
و تولیدکنندگان
برندهای پوشاک
راحت‌تر و سریع‌تر
یکدیگر را پیدا
می‌کنند.

نویای پوشاک را فراهم می‌کند تا یکدیگر را راحت‌تر پیدا کنند. نسترن می‌گوید تقریباً سه سال است که محصول اوپال عرضه شده و لوگوی آن نیز به شکل سکه طراحی شده است تا حس ارزشمند بودن و لاکچری را القا کند.

نسترن از طریق یکی از دوستانش با جشنواره آشنا شده است؛ وقتی خبر جشنواره را شنیدم خیلی خوشحال شدم و مطمئنم حضور در چنین فضاهایی می‌تواند امکان شبکه‌سازی و هم‌افزایی را فراهم کند. انتقال تجربه چیزی است که با حضور در چنین فضاهایی میسر می‌شود و ما می‌توانیم کارهایمان را در معرض دید سایرین بگذاریم.

او مهم‌ترین برنامه آینده اوپال را گسترش به بازارهای دیگر می‌داند و می‌گوید: ما در زنجانیم و چون در تهران دقتی نداریم کارمان سخت است. ضمن اینکه فیلتر بودن شبکه‌های اجتماعی محبوب هم برای ما که در زمینه مد و پوشاک فعالیت می‌کنیم کار را سخت‌تر کرده است 

نسترن دوستی هم‌بنیان‌گذار تیم‌نویان است و محصول اوپال یکی از سرویس‌هایی است که تیم‌نویان ارائه می‌دهد. دوستی انتخاب اسم اوپال را به سنگ‌های زینتی و ارزشمند ربط می‌دهد و می‌گوید، می‌خواستیم با انتخاب این اسم به مخاطب حس ارزشمند و گران‌بها بودن را القا کنیم.

نسترن کارشناس نرم‌افزار است و از دغدغه ایجاد اوپال می‌گوید: افراد همیشه به اینکه چه بپوشند و چه نپوشند و از کجا خرید کنند توجه می‌کنند و این یکی از دغدغه‌های همیشگی مردم است. دقیقاً دغدغه‌چی بپوشم و از کجا بخرم دو دغدغه‌ای بود که آغاز کار اوپال را رقم زد. ما می‌خواهیم هم به کاربران کمک کنیم و از سویی به برندهای نوپا نیز کمک کنیم تا کاربران آنها را بشناسند و رشد سریع‌تری را تجربه کنند. به این ترتیب کاربران با محصولات جدید و تولیدکنندگان هم با مشتریان جدیدتر آشنا می‌شوند.

در واقع محصول اوپال پلتفرم هوشمند استاپلی است که امکان ارتباط راحت‌تر و سریع‌تر خریداران و برندهای





آینو

آموزش در بازی است



معرفی آینو

آینو از سال ۱۳۹۷ در شتابدهنده هاب اصفهان فعالیت خود را با هدف آموزش به کودکان قبل از دبستان شروع کرد و کمک های زیادی به بالا بردن کیفیت آموزش کودکان پیش دبستانی نمود. در دوران کرونا فعالیت خود را در بخش آموزش مجازی به مدارس گسترده تر نمود و سعی نموده است دروس پیش دبستانی تا کنکور را توسط اساتید و مشاوران مجرب ضبط و در اختیار فرزندان ایران نماید و رسالت خود را در امر عدالت آموزشی تکمیل تر نماید.

آینو

آینو یک اکوسیستم آموزش مجازی بر محوریت سرگرمی و بازی و مفهوم سازی آموزش است.



به گفته او مهم ترین ماموریت آینو عبارت است از: توسعه آموزش مفهومی با بازی و سرگرمی با رعایت استانداردهای آموزش و پرورش، ایجاد روند متفاوت آموزشی با ابزارهای مدرن آموزشی و ارتقای کیفیت منحصر به فرد آموزش با گیمیفیکیشن و معلمان متخصص با راهکار مفهوم سازی آموزش بر محوریت سرگرمی و بازی.

او مهم ترین چالشش تیم آی نو را بدقولی و عدم مسئولیت پذیری تیم فنی و آی تی می داند و می گوید: چالش بدقولی تیم فنی مشکل کمی نیست. در شرایطی که بسیاری از افراد حوزه IT مهاجرت کرده اند و عده ای هم در راه مهاجرت اند و تعداد افراد این حوزه هر روز کمتر می شود ما همیشه مجبوریم با تیم های فنی کنار بیاییم. ما بسیاری از هماهنگ سازی ها را سر همین جریانات عقب می اندازیم. مشکلات اینترنت هم که مزید بر علت شده و به مشکلات تیم های فنی معضل دیگری اضافه شده است. مهم ترین برنامه آینده آی نو گسترش حوزه فعالیت مان است و امیدوارم با افراد متعهد این حوزه آشنا شوم ^{۱۴}

استارت آپ آی نو از اصفهان اپلیکیشن آموزشی بر محوریت سرگرمی و بازی است. نرگس آقا اسماعیلی بنیان گذار استارت آپ آی نو است. او که ۲۰ سال تجربه معلمی و فعالیت در حوزه خلاقیت و بازی را داشته از آینو و حضورشان در رویداد نوآوری آزاده می گوید: آی نو در تلاش است بتواند آموزش را در قالب بازی ارائه دهد و از پیش دبستانی تا پایه دوازدهم می تواند همراه کودکان و نوجوانان در زمینه آموزش با سرگرمی باشد.

او مهم ترین هدف خود را از شرکت در جشنواره جایزه نوآوری آزاده جذب سرمایه گذار، شبکه سازی و بازاریابی محصول می داند و می گوید: به دنبال جذب سرمایه گذاری هستیم که عادلانه و منصفانه روی استارت آپ ما سرمایه گذاری کند. سه نفر تیم اصلی آی نو را تشکیل می دهند و تعداد اعضای تیم محتوایی آی نو ۶ نفر است. آی نو هنوز به مرحله ثبت نرسیده و ما می خواهیم با معرفی بیشتر خدمات آی نو بتوانیم محصولات خود را در زمینه های آموزش و سرگرمی توسعه دهیم و به دست کودکان برسانیم.



نرگس

آقا اسماعیلی

بنیان گذار

استارت آپ آی نو

است. او ۲۰ سال

تجربه معلمی و

فعالیت در حوزه

خلاقیت و بازی

داشته است.

یک شغل هوشمندانه



مینا رجایی
همینان گذار
بتاتیک است.
بتاتیک یک
(راهنمای
شغلی)

CareerCoach
هوشمند است
و تیمشان در
استان خراسان
رضوی فعالیت
می‌کند.

و همچنین ارائه گزارش و ماموریت پس از آن. تمامی مولفه‌های لازم برای تجربه یک منتور شیب حرفه‌ای را برای کاربران فراهم کرده است. او نبود مربی و منتور برای کارجویان را حلقه مفقوده در این امر می‌داند که بتاتیک آن را حل کرده است. به گفته او این سرویس می‌تواند رویکرد ذهنی، اجرایی و همچنین سرعت توسعه مهارتی افراد را چند برابر کند.

رجایی می‌گوید: ایده بتاتیک از اواخر سال ۹۹ این ایده به ذهن مان رسید و وقتی امسال خبر این رویداد را دریافت کردم و دیدم گروه زنان کارآفرین راجع به این جشنواره صحبت می‌کنند با اشتیاق در آن شرکت کردم. ما به دنبال جذب سرمایه هستیم، برنامه آینده ما این است که بتوانیم نیروهای انسانی خود را افزایش دهیم.

مینا مهم‌ترین چالش فعلی کسب و کارشان را مشکل اینترنت و اختلال در آن می‌داند و توضیح می‌دهد: ما و تمام کارهای فناورانه با مشکلات فعلی اینترنت دست و پنجه نرم می‌کنیم و امیدواریم مسئولان امر این موضوع را درک کنند ۱۴

مینا رجایی هم‌بنیان‌گذار بتاتیک است. رجایی از بتاتیک و حضورشان در رویداد جایزه نوآوری آزاده می‌گوید و بتاتیک را یک (راهنمای شغلی) Career Coach هوشمند معرفی می‌کند. بتاتیک با ارزیابی روانشناختی و مهارتی کاربر و مقایسه آنها با اطلاعات بازار کار، شغل مناسب کاربر را شناسایی می‌کند و با معرفی منتور تخصصی و با روش جذب و استخدام اختصاصی، در فرایند آماده‌سازی برای شغل تا پیدا کردن و حرفه‌ای شدن در آن همراه افراد می‌شود.

به عقیده مینا این محصول در قالب یک داشبورد کاملاً تعاملی و مبتنی بر رویکرد گیمیفیکیشن در اختیار کاربران قرار می‌گیرد و تلاش می‌کند رضایت شغلی بین کارمند و کارفرما را بالاتر ببرد. او در واقع بتاتیک را پلتفرم هوشمند هدایت شغلی مبتنی بر هوش مصنوعی و آنالیز می‌داند.

او منتور شیب را یکی از اصلی‌ترین سرویس‌های این پلتفرم به شمار می‌آورد که از یک سو با مذاکره با متخصصان هر حوزه و از سوی دیگر با ایجاد بستر تخصصی رزرو جلسه



بلوفیش

بفر ما یید تازگی



افسانه

جمالی زاده

بنیان‌گذار

استارت‌آپ

بلوفیش‌از

بندرعباس در

رویداد جایزه

نوآوری آزاده

شرکت می‌کند.

بلوفیش در حوزه

تولید مواد غذایی

از ماهی و میگو

فعالیت می‌کند.

خوشمزه شدن محصولات را از فاز سالم بودن خارج کنیم. به همین خاطر ترجیح میدم هر روزه با رسیبی‌های مختلف اما سالم، چاشنی‌های جدیدی را به طعم ماهی اضافه کنم.

او می‌گوید به واسطه اطلاعاتی که در گروه‌ها به اشتراک گذاشته شده از جشنواره خانم داننده مطلع شده و هدف از شرکت در این جشنواره را معرفی استان هرمزگان و قابلیت‌های آن به سایر افراد، جذب سرمایه و معرفی محصول اعلام می‌کند: من و تیم پنج نفره‌ام می‌خواهیم به کمک حضور در این جشنواره بلوفیش را بیش از پیش به بازار ایران معرفی کنیم و برنامه بعدی ما این است که بتوانیم به بازارهای جهانی نیز فکر کنیم و صادرات در برنامه‌های بعدی ما قرار دارد.

افسانه در ادامه مهم‌ترین چالش فعلی خود را ارتباط با جامعه صیادان می‌داند و می‌گوید: ضایعات ماهی و میگو در واقع در اختیار دوسه نفر است و ما خیلی راحت نمی‌توانیم با آنها ارتباط بگیریم که بیانند این محصولات را با قیمت مناسب به ما بفرشند (۱۵)

افسانه جمالی زاده بنیان‌گذار استارت‌آپ بلوفیش است و در بندرعباس زندگی می‌کند. او از استارت‌آپ بلوفیش و انگیزه حضورش در رویداد جایزه نوآوری آزاده می‌گوید: من در بندرعباس زندگی می‌کنم. جایی که تازه‌خوری ماهی امری روزمره است و همیشه یکی از دغدغه‌های من این بوده که وقتی صیادها ماهی‌های ریز را دور می‌ریختند من بتوانم فرآورده‌هایی از ماهی را تولید کنم. فرآورده‌هایی که در عین حال که ارزش غذایی دارند متفاوت با ماهی تازه باشند. اسنک چیپس و بیسکویت ماهی بخشی از فرآورده‌هایی بود که من در این مدت به بازار عرضه کرده‌ام و شهرهایی مثل تهران که همیشه به ماهی تازه دسترسی ندارند بسیار بیشتر از این بازار استقبال می‌کنند.

افسانه هنوز شرکت خود را ثبت نکرده است و می‌خواهد با فرآورده‌هایی که از خرما تولید می‌کند مثل چیپس خرما و امثال آن، در کنار ماهی و فرآورده‌های آن شرکتی را ثبت کند. او در این باره می‌گوید: من می‌توانم به ماهی افزودنی‌های بسیار خوشمزه‌تری اضافه بکنم؛ اما هدف من تولید فرآورده‌های سالم است و نمی‌خواهم به قیمت



فرایندهای هوشمندانه

اولین نرم افزار
فرآیندکاوی ایرانی

بهفالب پیشران تحول دیجیتال

درخواست تور نرم افزار بهفالب

متفاوت مشاهده کرد. برای مثال می توان در اولین پروژه فرایند کاوی یک فرایند، به کشف سریع فرایند، شناخت مشکلات و گلوگاه های سازمان پرداخت و همین مسیر بهبود را برای رسیدن به حداکثر شفافیت در سازمان هموار می کند. زهرا معتقد است بهفالب به بهبود فرایندهای سازمانی کمک می کند و در عصری که بر پایه داده ها استوار است بسیار یاری بخش و کاربردی است.

او می گوید دنیا به سمت فرایند کاوی و داده محوری حرکت می کند و آنها در تیمی ۵ نفره می خواهند به بزرگ کردن کسب و کار و توسعه بیزینس خود فکر کنند. زهرا توضیح می دهد: حتی در برنامه های آینده می خواهیم به ورود به بازارهای بین المللی فکر کنیم و در همین حوزه به دنبال بازار سازی و ایجاد نیاز آن در بازار هم هستیم. ما در تیم مان همگی زیر ۳۰ سال هستیم و با پویایی محض در تلاشیم برای توسعه نرم افزار مان و به روز بودن تلاش کنیم و هدف مان از حضور در این رویداد شناسایی بیشتر محصول مان و شبکه سازی است (۱۴)

زهرا احمدی مدیر عامل بهفالب است. زهرا از بهفالب و حضورشان در رویداد نوآوری آزاده می گوید و بهفالب را نرم افزار فرایند کاوی ایرانی معرفی می کند که در تلاش است پیشران تحول دیجیتالی در سازمان ها و سامانه های برای بهبود بهره وری و شفافیت فرایندها و در نتیجه کاهش هزینه ها باشد. حمدی می گوید در واقع بهفالب نرم افزاری سازمانی است که مبتنی بر داده های دریافتی از سازمان ها می تواند میزان تخلف انحراف ها و عدم انطباق ها را شناسایی کند و باعث شفافیت در سازمان شود.

زهرا می گوید در واقع بهفالب با برخورداری از طراحی بصری به کاوش کامل فرایندهای سازمانی از طریق پیاده سازی متدولوژی فرایند کاوی روی آنها می پردازد و به ایجاد دیدگاهی شفاف و مبتنی بر واقعیت از وضعیت فرایندهای سازمان کمک می کند.

او می گوید از سویی در میز کار بهفالب، برای هر فرایند می توان تحلیل های مربوط به اجرای فرایند در بازه های زمانی مختلف و مکان های مختلف را با تعریف پروژه های



زهرا احمدی
همبنیان گذار
بهفالب است.
بهفالب ابزار
فرایندکاوی
است که می تواند
در عملکرد
سازمان ها
تسریع و
شفافیت ایجاد
کند.

سیستم مدیریت ایده و نوآوری پندار

بهره‌وری در نرم‌افزار



خدمات سازمانی بر دارد و سامانه جامع پندار، سامانه‌ای یکپارچه مبتنی بر وب و اپلیکیشن موبایل با امکان نصب روی شبکه‌های محلی و بستر Cloud است.

اومی گوید در اینترنت و شبکه‌های اجتماعی با جشنواره جایزه نوآوری آزاده داننده آشنا شده است و آنها می‌خواهند از طریق حضور در این جشنواره پندار را بیش از پیش به کار آفرینان و اکوسیستم استارت‌آپی خلاق کشور معرفی کنند و این موضوع که این جشنواره متعلق به زنان کار آفرین است برای او الهام‌بخش و جالب توجه بوده است. کتابتون معتقد است حضور زنان در چنین رویدادهایی باعث ایجاد اعتماد به نفس و روحیه قدرتمندتری در حوزه کار آفرینی برای زنان می‌شود.

کتابتون می‌گوید به شدت در تلاش‌اند تا با نیازهای سازمان‌ها آشنا شوند و آن نیازها را پوشش دهند. او مهم‌ترین برنامه‌های آینده خود را ورود به بازار خارجی می‌داند و با وارد محصولات شرکت‌شان به مدیران سازمان‌ها و کسب و کارها در پیاده‌سازی هر چه بهتر فرهنگ مشارکت و بهبود مستمر کمک می‌کند (۱۴)

شرکت دانش‌بنیان سیستم مدیریت ایده و نوآوری پندار از استان مرکزی در زمینه ارائه راهکارهای نرم‌افزاری در حوزه جمع‌آوری، تحلیل اطلاعات، هوشمندسازی فرایندهای سازمانی و افزایش راندمان کاری فعالیت می‌کند.

کتابتون باقری‌مکی مدیر شرکت دانش‌بنیان سیستم مدیریت ایده و نوآوری پندار است. کتابتون درباره سیستم مدیریت ایده و نوآوری پندار و از حضورش در رویداد جایزه نوآوری آزاده می‌گوید: شرکت دانش‌بنیان بر نامه‌سازان شبکه داتیس در سال ۸۸ از سوی تعدادی از متخصصان حوزه مهندسی نرم‌افزار و علم داده فعالیت خود را شروع کرد. هدف ما ارائه راهکارهای نرم‌افزاری در حوزه جمع‌آوری، تحلیل اطلاعات و ارائه راهکارهای مدیریتی در امر بهبود مدیریت، هوشمندسازی فرایندهای سازمانی، افزایش راندمان کاری، حفظ و مدیریت اطلاعات، افزایش بهبود مستمر و بهبود تعامل مشتریان با سازمان است.

کتابتون می‌گوید پندار در واقع می‌خواهد با به اشتراک گذاری و تکیه بر دانش و توانایی‌های بالفعل در بخش‌های مختلف سازمان‌ها و کشف ایده‌ها قدمی در حوزه پیشرفت



کتابتون
باقری‌مکی
مدیر شرکت
دانش‌بنیان
سیستم مدیریت
ایده و نوآوری
پندار است.

سلامت سبز



سمانه نصراللهی
از استان لرستان
مدیرعامل شرکت
روشناس، این
شرکت در زمینه
تولید بیوماسک
میکرو جلبکی و
تولید محصولات
آرایشی و
بهداشتی گیاهی
مراقبتی حاوی
میکرو جلبک
پرورشی کار
می‌کند.

با کیفیت با پایه گیاهی به بازار عرضه کنند و حضورشان در رویداد هم به دلیل جذب سرمایه و معرفی خدمات و توانایی‌های شرکتشان به اکوسیستم کارآفرینی است. او توضیح می‌دهد: ما بانک میکرو جلبک‌ها را داریم و طی این چند سال از فعالیت‌مان آزمون و خطاهای بسیاری کردیم تا در یک سال به بیوماسک رسیدیم. یکسری لوازم آرایشی بهداشتی تولید کردیم مثل سرم مو، بalm لب، رژ تقویتی، کرم روز و... آهسته آهسته محصول به محصول مان اضافه کردیم و حالا بعد از دو سه سال می‌خواهیم محصولات مان را صنعتی کنیم.

سمانه می‌گوید از طریق کانال پارک لرستان با جشنواره آشنا شده است و می‌خواهد از طریق حضور در جشنواره باشکته‌سازی و معرفی بیشتر محصولاتشان امکان هم‌افزایی و اتفاقات مثبت را در اکوسیستم کاری‌شان فراهم کند

سمانه نصراللهی مدیرعامل شرکت روشناس که در زمینه تولید بیوماسک میکرو و جلبکی و تولید محصولات آرایشی و بهداشتی گیاهی مراقبتی حاوی میکرو جلبک پرورشی کار می‌کند. سمانه از فعالیت‌شان و انگیزه حضور در رویداد جایزه نوآوری آزاده صحبت می‌کند: وقتی شروع به کار کردم دخترم سه ساله بود و در این راه با چالش‌های زیادی روبه‌رو بودم. چون خانواده‌ام در شهر دیگری زندگی می‌کنند.

او می‌گوید حمایت‌های مدیر مرکز رشد شهرستان دورود آقای «محمد زندیه» در دوران کاری او بسیار کارگشا بوده و به او انگیزه رشد و حرکت می‌داده است. سمانه معتقد است مراکز رشد و مدیران آنها می‌توانند در ایجاد انگیزه برای دانشجویان نقش بسزایی داشته باشند.

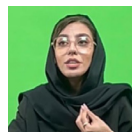
سمانه می‌گوید می‌خواهند چند محصول دانش‌بنیان و





دانجو

آموزش کاملاً آنلاین



سحر گری
بنیان‌گذار
استارت‌آپ دانجو
است. دانجو به
طور مشخص
فعالیت خود را
با هدف توانمند
کردن زنان شروع
کرده است.

دانجو استارت‌آپی از استان قزوین است که در حوزه آموزش آنلاین فعالیت می‌کند.

سحر گری بنیان‌گذار استارت‌آپ دانجو است. دانجو به طور مشخص فعالیت خود را با هدف توانمند کردن زنان شروع کرده است. سحر درباره استارت‌آپش و حضور در رویداد جایزه نوآوری آزاده می‌گوید: هدف نهایی مادر دانجو توانمند کردن زنان و دختران است. در واقع باید بگویم به رغم همه تلاش‌هایی که در کشور صورت گرفته است، برخی نقاط در ایران موسسات آموزشی ندارند و آموزش‌ها به همان آموزش در مدرسه محدود شده است. به همین خاطر سایتی در جهت افزایش توانمندی و آموزشی مخصوصاً برای زنان ایجاد کردیم. به این شکل که هر کس بنا بر استعداد و علاقه‌اش بتواند با حداقل قیمت مهارت دلخواه خود را آموزش ببیند. بعد هم در همان چرخه بماند و به عنوان مدرس در دوره بعدی به افراد رتبه‌های پایین‌تر آموزش بدهد.

در حال حاضر نسخه MVP دانجو ارائه شده است و ۶۶ هزار نفر نیز تاکنون از خدمات سایت بهره‌مند شده‌اند. ضمن اینکه افرادی که مدرس دوره‌های بعد می‌شوند طبق

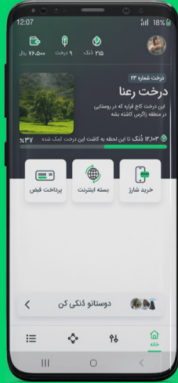
تایید سوپر وایزرها کار می‌کنند. به این ترتیب حتی زنان و دخترانی که نمی‌خواهند پانمی‌توانند به صورت حضوری در جایی کار کنند می‌توانند آنلاین از خدمات دانجو استفاده کنند.

سحر هدف خود را از شرکت در جشنواره جایزه نوآوری آزاده داننده آشنایی با سایر استارت‌آپ‌هایی که بنیان‌گذاران زن دارند معرفی می‌کند و ادامه می‌دهد: ۲۰ درصد بنیان‌گذاران کسب و کارها خانم هستند و این یعنی ما باید حضور بیشتری در دنیای کسب و کاری داشته باشیم. من هم با ثبت نام در این جشنواره خواستم تعامل بیشتری با زنان فعال در این حوزه داشته باشم. ضمن اینکه جذب سرمایه می‌تواند کسب و کار ما را توسعه بدهد و کیفیت کارمان را بالاتر ببرد.

سحر مهم‌ترین مشکلات‌شان در حوزه کاری را قانون‌گذاری در حوزه آموزش مجازی می‌داند و می‌گوید: دستورالعمل خاصی در حوزه کسب و کارهایی که می‌خواهند آموزش مجازی بدهند وجود ندارد و مشکل کندی سرعت اینترنت برای ما که کسب و کارمان با اینترنت تعریف می‌شود به شدت مشکل‌آفرین است (۱۵)



شارژ درختان



شارژ بخر، درخت بکار

ما برای این که بتوانیم هزینه‌ها را پوشش بدهیم کسب و کار اجتماعی‌ای رو شروع کردیم که بتوانیم از محل سودش هزینه‌های فعالیت‌ها را رو تامین کنیم. ما وابستگی مالی به کمک‌های مردمی نداریم و فقط تنها راه کمک به ما استفاده از اپلیکیشن ما هست. با خرید هر شارژ بسته اینترنت و پرداخت قبض تو و دیگران کمک می‌کنید که ما بتوانیم فعالیت‌ها را ادامه و گسترش بدهیم.

برویم زباله‌ها را جمع کنیم یا جایی درختی بکاریم. در این راه متوجه شدیم تعداد نهادهای محیط‌زیستی هم کم است و موضوع درختکاری به شدت نظر ما را جلب کرد. یک راه حل برای این مشکل پیدا کردیم و آن هم این بود که کمک به محیط‌زیست را به صورت رایگان در زندگی روزمره خود آوردیم.

الناز ادامه می‌دهد: راه حل ما در قالب یک اپلیکیشن پرداخت است، به این شکل که حین اینکه کاربر آن تراکنش‌های مالی روزانه مثل خرید شارژ و بسته اینترنتی و پرداخت قبض‌ها را انجام می‌دهند بدون اینکه هیچ هزینه اضافه‌تری پردازند می‌توانند در درختکاری سهمی شوند. ضمن اینکه یک قسمت هدیه درخت هم داریم که افراد می‌توانند به هر کسی که دوست داشته باشند درخت هدیه بدهند. ثبت سفارش این درخت‌های هدیه هم یک تراکنش حساب می‌شود؛ مثل تراکنش‌های دیگر که در اپلیکیشن زده می‌شود. او می‌گوید تیم دنگ در حال حاضر شش نفره است و هدف‌شان این است که با شرکت در جشنواره چیزهای جدیدی یاد بگیرند و بتوانند دنگ را به سایر افراد نیز معرفی کنند (K).



الناز ایمانی
دختر ۲۱ ساله
شیرازی
هم‌بنیان‌گذار
استارت‌آپ دنگ
است.

دنگ استارت‌آپی از استان فارس اپلیکیشن پرداختی است که در آن کاربران می‌توانند حین انجام تراکنش‌های مالی مثل خرید شارژ، بسته اینترنتی، پرداخت قبض، بدون هیچ هزینه اضافه دیگری در کاشت درخت به صورت اصولی و رایگان در ایران سهمی شوند.

الناز ایمانی دختر ۲۱ ساله شیرازی هم‌بنیان‌گذار استارت‌آپ دنگ است. او از دنگ و انگیزه حضورشان در رویداد جایزه نوآوری آزاد می‌گوید: دنگ کسب و کار اجتماعی دوستدار طبیعت است که برای پشتیبانی مالی فعالیت‌های خود و هم‌جهت با حفظ و احیای طبیعت ایران، یک کسب و کار اجتماعی راه‌انداخته است. با اپلیکیشن پرداخت دنگ، افراد ضمن انجام تراکنش‌های مالی روزانه، می‌توانند در کاشتن درخت در سراسر ایران سهمی شوند. کار ما دو وظیفه و هدف نهایی کمک به محیط‌زیست است. او از قصه آغاز دنگ می‌گوید: من و دوستانم طبیعت‌دوست و اهل سفر بودیم. حوالی سال ۹۹ بود که هر روز خبرهایی مبنی بر آتش‌سوزی جنگل‌ها و قطع درختان به گوش می‌رسید. ما خیلی کار خاصی از دستمان بر نمی‌آمد جز اینکه در حد خودمان وقتی به دل طبیعت



دی بی

دیتابیس محتواها



می‌توانند ادامه راه تحقیق نفرات قبلی را بهتر طی کنند. شهلا هدف از شرکت در جشنواره جایزه نوآوری آزاده داننده را جلب نظر سرمایه‌گذاران عنوان می‌کند و می‌گوید: می‌خواهیم بتوانیم به کمک سرمایه‌گذاران سرمایه‌گذاران کسب و کارمان را به شکل موفق‌تری ادامه بدهیم و با شبکه‌سازی به روند فعالیت‌مان بار مثبت‌تری ببخشیم. در واقع ما در حال حاضر در مرحله استارت‌آپ و در حد ایده هستیم و کارهای ثبتی را انجام نداده‌ایم. شهلا می‌گوید حضورشان در بیر چند به عنوان یکی از شهرهایی که فاصله زیادی با مرکز دارد گاه باعث شده کمتر در مرکز دید سرمایه‌گذاران قرار بگیرند و می‌خواهند از طریق شرکت در چنین رویدادهایی دی‌بی را بیش از پیش به شرکت‌ها معرفی کند. او امیدوار است دی‌بی بتواند دانشجو را به صنعتگر وصل کند و برنامه آینده دی‌بی را ساخت مرکز R&D برای خلق ایده‌های جدید و محصولات جدید معرفی می‌کند (۱۴)

شهلا لعل بنیان‌گذار استارت‌آپ دی‌بی، مهندسی سازه‌های آبی خوانده است. او از دی‌بی و حضورش در رویداد جایزه نوآوری آزاده می‌گوید: دی‌بی در واقع سایتی برای ارائه خدمات دیتامحور است. به این صورت که تولیدکنندگان محتواها از جمله محتوای متنی، ویدئویی، تصویری و خروجی‌های نرم‌افزاری را به متقاضی خرید این‌گونه خدمات وصل می‌کند.

در واقع عملکرد سایت به این صورت است که مثلاً یک نویسنده بعد از ثبت نام و عضویت در سایت، متن کتاب خود را در قالب text voice در سایت مخصوص بارگذاری و بعد قیمت پیشنهادی‌اش را برای محتوای مورد نظر مشخص می‌کند. سپس مخاطب بعد از اینکه محتوای مدنظرش را جست‌وجو و آن را پیدا کرد با پرداخت مبلغ پیشنهادی می‌تواند دیتای مورد نظر خود را دانلود و از آن استفاده کند. او می‌گوید دی‌بی یک سایت مخصوص داده است که هم منبع درآمدی برای محققان است و هم محققان تازه‌کارتر



شهلا لعل

بنیان‌گذار

استارت‌آپ

دی‌بی از استان خراسان جنوبی است. این سایت بستری برای ارائه خدمات دیتامحور از جمله محتوای متنی، ویدئویی، تصویری و خروجی‌های نرم‌افزاری است.

نگهبان اینترنتی



کوثر کرمی

بنیان‌گذار
استارت‌آپ
رامونا است که از
استان سیستان
و بلوچستان
به رویداد جایزه
نوآوری آزاده آمده
است. رامونا
شامل یک پلتفرم
اینترنت اشیا
و یک دستگاه
فیزیکی است که
به منظور کنترل
ونظارت دقیق و
مستمر بر اماکن
طراحی شده
است.

کوثر هدف خود را از شرکت در جشنواره جایزه نوآوری آزاده دانسته، معرفی محصولات و فعالیت‌های رامونا می‌داند و می‌گوید: برایم جالب و لذت‌بخش بود که جشنواره‌ای تنها به خانم‌ها اختصاص داشته باشد و من جشنواره را فرصتی برای معرفی رامونا به سایر کسب و کارها هم می‌دانستم. عنوان رامونا هم از اسم رامونا به معنی نگهبان هوشمند گرفته شده است.

چنان که کوثر می‌گوید، برنامه آینده رامونا بیشتر تجاری کردن این مجموعه است: می‌خواهیم تا سه ماه آینده رامونا را به طور کامل وارد بازار کنیم و از سال گذشته هم رامونا را ثبت برند کرده‌ایم. ضمن اینکه به صدور محصولات مان به بازارهای عمان و ترکیه نیز اندیشیده‌ایم.

کوثر مهم‌ترین چالش کسب و کارشان را چالش‌های مالی می‌داند و امیدوار است از طریق جشنواره امکان جذب سرمایه هم برایشان اتفاق بیفتد. در واقع به اعتقاد سحر، هم موضوع مهاجرت نیروهای فنی و هم نوسانات قیمت‌ها باعث شده است آنها بازار پرتلاطمی را در کسب و کارشان تجربه کنند (۱۴)

کوثر کرمی بنیان‌گذار استارت‌آپ رامونا است. او از رامونا و انگیزه حضورشان در رویداد جایزه نوآوری آزاده می‌گوید: دستگاه Ramona یک دستگاه مبتنی بر اینترنت اشیا است که به منظور کنترل و نظارت دقیق و مستمر بر اماکن طراحی شده. این دستگاه امکان مدیریت مکان را از راه دور و از طریق اپلیکیشن فراهم کرده و علاوه بر بازدارندگی قابلیت اتصال سنسورهای آتش‌سوزی، نشست گاز مونوکسید کربن، تشخیص قطع برق شهری و دستگاه‌های کلید و پرز هوشمند، پرده هوشمند و غیره را هم دارد. ضمن اینکه با توجه به قابلیت دستگاه تعدادی سنسور در مکان مورد نظر نصب شده که به محض تحریک هر کدام از سنسورها آژیر خطر به صدا درمی‌آید و ما را از ورود افراد غیر مجاز به مکان مورد نظر از طریق پیامک، تماس و اپلیکیشن مطلع می‌کند. همچنین این دستگاه امکان تعریف چندین حالت مختلف نظیر حالت امنیتی، حالت خانه هوشمند، حالت خواب و هر حالت دلخواه دیگر را هم دارد که مالک با توجه به شرایط خود در شبانه‌روز می‌تواند تنظیم کند و دارای دو سطح دسترسی مدیر و کاربر است.



هوشمند برانید



مریم عسگری
یکی از
بنیان‌گذاران
استارت‌آپ زپ
است. زپ از
استان مازندران
سامانه مدیریت
هوشمند ناوگان
است.

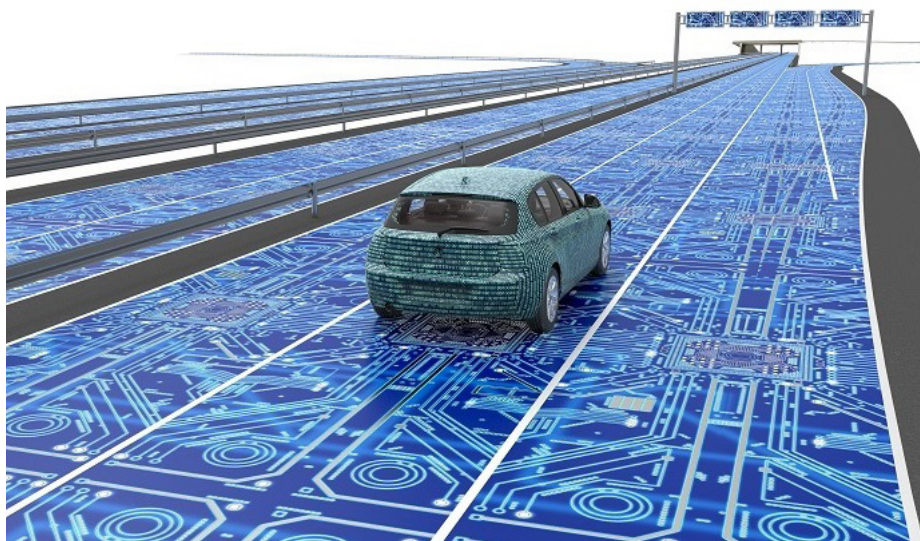
مریم عسگری یکی از بنیان‌گذاران استارت‌آپ زپ است. او درباره زپ می‌گوید: زپ سامانه مدیریت هوشمند ناوگان است. در واقع زپ راهکاری جامع و یکپارچه است که از طریق آن می‌توان تمام اطلاعات قابل اندازه‌گیری خودروها و رانندگان را جمع‌آوری و تحلیل کرد. این داده‌ها به کسب و کارها کمک می‌کند تا در هزینه‌ها صرفه‌جویی کنند و مدیریت بهتری روی منابع خود داشته باشند و همچنین بر اساس داده‌های واقعی و قابل اعتماد، تصمیمات بهتری بگیرند.

مریم می‌گوید استفاده از زپ باعث می‌شود مدیریت منابع به درستی صورت بگیرد، فرایندهای دستی بی‌دقت و کاغذی حذف شود و ذی‌نفعان نیز رضایت بیشتری از فضای کاری خود داشته باشند. او معتقد است زپ همچنین می‌تواند هر چالشی را که مدیران در حیطه جمع‌آوری گزارش‌ها دارند پوشش دهد و گزارش‌ها را به صورت روزانه، هفتگی و ماهانه مدیریت کند. مریم می‌گوید از سال ۱۴۰۰ کار خود را شروع کرده‌اند

و مشتریانی در اصفهان و شیراز هم دارند. او از طریق گروه‌ها در شبکه‌های اجتماعی متوجه جشنواره جایزه نوآوری شده است. هدف نهایی مریم از حضور در این رویداد شبکه‌سازی، آشنایی با منتورها و ارتقای سطح دانش مجموعه بوده است و به نظر او این فضاهای رقابتی می‌توانند در شناسایی بهتر مسیر یاری‌شان کنند.

او همچنین برنامه آینده زپ را بحث مشارکت با بازار صنعت فولاد بازار صنعت پتروشیمی عنوان می‌کند و توضیح می‌دهد که می‌خواهند به عنوان حوزه حمل‌ونقل هوشمند این دو بازار را به دست بیاورند و لیدر این بازارها شوند.

مریم در ادامه بیشترین چالش فعلی کسب و کارشان را بحث مالی می‌داند و می‌گوید: فعلاً در اوایل مسیرییم و به این شکل هزینه‌ها زیادتر از درآمدهاست و ما برای اسکیل‌آپ (مقیاس‌پذیری) به سرمایه بیشتری نیاز داریم که امیدواریم در این رویداد این اتفاق بیفتد **(K)**



ایده پردازان مبتکر شریف (XR Medics)

درمان بر لبه مجاز و واقعیت




شرکت دانش بنیان ایده پردازان مبتکر شریف (برند XR Medics) در حوزه استفاده از فناوری واقعیت مجازی برای بهبود کارکردهای شناختی در برخی از اختلال‌های ذهنی فعالیت می‌کند.

مریم وفایی سفتی بنیان‌گذار شرکت دانش بنیان ایده پردازان مبتکر شریف (برند XR Medics) است. او درباره XR Medics و شرکت در رویداد جایزه نوآوری آزاده می‌گوید: شرکت دانش بنیان ایده پردازان مبتکر شریف در سال ۹۷ کار خود را با همراهی تیمی از متخصصان حوزه روانپزشکی و مهندسی دانشگاه‌های کشور شروع کرد. ایده XR Medics استفاده از فناوری واقعیت مجازی برای بهبود کارکردهای شناختی در برخی از اختلال‌های ذهنی بود؛ اما کم‌به‌مرور زمان این روند به موفقیت بسیار خوبی رسید و حالا ما در حوزه‌هایی مثل اضطراب، توانبخشی، پیش‌فعالی و افسردگی هم محصولاتی تولید کرده‌ایم. برخی از این محصولات در فاز تست‌های بالینی برای بهینه کردن فرایند استفاده هستند و تست‌های اولیه هم با نتایج فوق‌العاده‌ای همراه بوده‌اند.

مریم می‌گوید پکیج‌های بیش‌فعالی و اختلال توجه و کاهش استرس این شرکت هم در این مرحله هستند و آنها در حال حاضر مشغول توسعه محصولات خود در حوزه‌های دیگر برای ارتقای کارکردهای شناختی و تکمیل تست‌های بالینی خود هستند. او مهم‌ترین دغدغه خود را کار کردن در حوزه سلامت می‌داند و می‌گوید: ترکیب حوزه مهندسی و روانشناسی در دنیا ترند است و این ترکیب برای بهبود سلامت جامعه اعجاب‌انگیز است. XR Medics دیگر از حالت استارت‌آپی خارج شده و دیگر یک شرکت دانش بنیان شده‌ایم.

مریم هدف از حضور در این رویداد را آشنایی بیشتر، شبکه‌سازی و آشنایی با زبانی می‌داند که توانسته‌اند در دنیای کسب و کار حرفی برای گفتن داشته باشند.

به گفته او مهم‌ترین برنامه‌های آینده مجموعه‌شان گسترش بازار و توسعه آن در مراکز درمانی و مهم‌ترین چالش فعالیت‌شان حساسیت‌های بالای حوزه کاریشان از لحاظ بدنی و روحی است؛ به همین خاطر باید با حساسیت و دقت بالا کار کنند و محصولاتشان با وسواس‌های بسیار دقت فراوان تولید شوند 



مریم وفایی

سفتی

بنیان‌گذار شرکت

دانش بنیان

ایده پردازان مبتکر

شریف (برند

XR Medics)

است.

داستان‌های روی خط



که محدود به کار کردن یا تعدادی از افراد فعال در این حوزه هستند یا نفرت دیگر هم کار کنند و این دایره بسته و محدود باقی نماند. چنان که شکوفه می‌گوید، آنها حالا در هسته فناوری پارک فناوری گیلان مشغول‌اند و در مرحله تجاری‌سازی و معرفی و بازاریابی خدمات خود هستند. شکوفه می‌گوید هدف‌شان از شرکت در جشنواره، تجاری‌سازی برند فامون است، همچنین یکی از مهم‌ترین چالش‌های خود را در این حوزه مشکلات فعلی جامعه و نامناسب بودن شرایط برای کارهای هنری می‌داند و توضیح می‌دهد: فعلاً بازار کار شرایط مناسبی ندارد ولی امیدوارم بتوانیم به همراه تیم پنج‌نفره فامون خدمات فامون راحتی به دست کارگردان‌ها و نمایشنامه‌نویس‌های فارسی‌زبان خارج از مرزهای ایران برسانیم و بعد کم‌کم صداپرداز، نورپرداز و هر نیاز سینمایی هنری را به فامون اضافه کنیم.

او معتقد است با بهتر شدن شرایط روحی جامعه مسلماً فامون با استقبال بیشتری از طرف جامعه هنری روبه‌رو خواهد شد و دایره فعالیت آنها گسترده‌تر می‌شود (۱۴)

استارت آپ فامون از استان گیلان آمده است. فامون پلتفرم ارتباطی نویسندگان و کارگردانان است.

شکوفه آروین، بنیان‌گذار فامون، متولد ۱۳۶۳ و فوق لیسانس تئاتر و دکتری پژوهش هنر است. شکوفه از فامون و انگیزه‌اش از حضور در رویداد نوآوری آزاد می‌گوید. او فامون را پلتفرم ارتباطی بین نویسندگان و کارگردانان معرفی می‌کند و توضیح می‌دهد که نام فامون مخفف «فر و شگانه آنلاین متن و نوشته نمایشی» است.

شکوفه می‌گوید فامون یک فر و شگانه آنلاین اختصاصی برای فروش متن‌های نمایشی است و افرادی که در حوزه‌های هنری مثل نمایشنامه و امثال آن فعالیت می‌کنند می‌توانند برای فروش متنی که نوشته‌اند تهیه‌کننده یا کارگردان پیدا کنند و اگر کارگردان یا تهیه‌کننده‌ای برای ساخت اثرش در جست‌وجوی متن مناسب است فامون مناسب اوست.

او می‌گوید فامون پلتفرم می‌است که می‌تواند با جزئیات و تعیین قیمت هم برای نویسندگان و هم کارگردانان مفید باشد و این ارتباط کمک می‌کند بسیاری از افرادی



شکوفه آروین
بنیان‌گذار فامون،
متولد ۱۳۶۳ و فوق
لیسانس تئاتر و
دکتری پژوهش
هنر است.
شکوفه از فامون
و انگیزه‌اش از
حضور در رویداد
نوآوری آزاد
می‌گوید.

کندل


معامله با هوش



نفیسسه صادقی
هم‌بنیانگذار
استارت‌آپ
کندل در حوزه
تحلیل بازارهای
مالی مبتنی بر
هوش مصنوعی
و تکنولوژی
فعالیت می‌کند.

او چشم‌انداز آتی کندل را پیشروی به سمت مدیریت ثروت می‌داند. او می‌گوید کندل می‌خواهد متناسب با شخصیت، نیاز و دارایی نقد به افراد کمک کند تا آنها بتوانند مدیریت ثروت انجام دهند و به صورت استاندارد سرمایه‌گذاری کنند.

او می‌گوید حالا آنها یک تیم ده نفره هستند و از طریق فراخوان جشنواره در اینترنت با رویداد آشنا شده‌اند از دید او اینکه امکان حضور زنان کار آفرین در کنار هم، موقعیتی جذاب و مفید است.

نفیسسه می‌گوید در مسیر کاری آنها اصلی‌ترین چالش‌ها همان چالش‌های آشنای اپلیکیشن‌های حوزه فناوری یعنی سخت‌گیری‌های غیر اصولی رگولاتوری است. او در این باره می‌گوید: نه تنها برای ما بلکه برای همه اپلیکیشن‌های حوزه فین‌تک، حوزه رمزارزها و بازار سرمایه مشکل در نبود سازو کار قانونی مشخص است و شفاف نبودن قوانین و نبود سازو کارها برای استارت‌آپ‌هایی که در حوزه‌های بورس و سرمایه‌گذاری کار می‌کنند محدود کننده و مانع خلاقیت است 

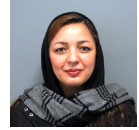
نفیسسه صادقی هم‌بنیانگذار استارت‌آپ کندل است. نفیسسه در رابطه با کندل و حضورشان در جشنواره نوآوری آزاد می‌گوید: کندل پلتفرم تخصصی بازار سرمایه، است و آن را در سال ۹۹ تاسیس کردیم و در مهر ماه همان سال مجوز دانش‌بنیانی را برای کندل گرفتیم. کندل با تکنولوژی هوش مصنوعی کار می‌کند و به صورت خلاصه پلتفرم می‌است که به صورت روزانه و لحظه‌ای پیشنهاد خرید و فروش در بازار سرمایه را در اختیار کاربران قرار می‌دهد و کاربر می‌تواند با علم به سه سطح مختلف حد ضرری که ممکن است او را در مورد نگهداری یا معامله سهم یا ارز خود تهدید کند، تصمیم بگیرد.

نفیسسه مزیت رقابتی کندل را در مقایسه با رقبای ابزارهای تحلیل تکنیکالی آن می‌داند و می‌گوید: این قابلیت در هیچ اپلیکیشن داخلی وجود ندارد و کاربران برای استفاده از این ابزارها نیاز به دانش خاصی ندارند. بلکه کندل تنها با انتخاب ابزارها از طرف کاربر نتیجه تحلیل را به کاربر نمایش می‌دهد. ابزارهایی مثل امواج الیوت، خطوط فیبوناچی و الگوهای هارمونیک.

با "هوش" معامله کنید!

candle®
کندل
Trade Assistance App راهنمای تجارت

کنجکاوی در طبیعت



سهیلا آرمک و
مرتضی اسلامی
دو هم‌بنیان‌گذار
استارت‌آپ
کاريفان هستند.

کاريفان یک پلتفرم ارائه تجربه (Experience) در حوزه سفر است. هدف کاريفان ارائه تجربه‌های جدید به گردشگران با احترام به محیط زیست و حفظ منابع طبیعی است.

سهیلا آرمک و مرتضی اسلامی دو هم‌بنیان‌گذار استارت‌آپ کاريفان هستند. سهیلا آرمک درباره کاريفان می‌گوید: هسته ابتدایی استارت‌آپ کاريفان سال ۹۷ در رویداد استارت‌آپی نوآوری اجتماعی در دانشگاه تربیت مدرس شکل گرفته است.

به گفته آرمک، نام ایده کاريفان در ابتدا کاریگن بوده و هدف آن تامین سفر ارزان برای گردشگران تجربه‌گرا و ماجراجو در روستاها و مناطق کم‌پر خوردار بوده که گردشگران می‌توانستند با برنامه‌ریزی و مشارکت در فعالیت‌های روستایی مثل کشاورزی و تولید صنایع دستی نقش موثری در سفر ایفا کنند.

به این صورت که گردشگر در ازای دریافت محل اقامت و غذای رایگان به روستاییان در انجام فعالیت‌های روزمره به آنها کمک می‌کرده است.

سهیلا می‌گوید: اما با استقرار در شتاب‌دهنده نوین تک و استفاده از خدمات شتابدهی و آموزش دانش پایه‌ای

ایجاد استارت‌آپ و اجرای فاز آزمایشی این ایده و انجام تحقیقات گسترده، چرخشی در ایده داشتیم و کاریگن تبدیل به کاريفان شد. به این معنا که گردشگر در ازای مشارکت در فعالیت‌های روستایی و دریافت خدماتی مانند غذا و اقامت و گشت باید مبلغی به میزبان خود پرداخت می‌کرد. در دنیا و در بازار سفر به این سرویس Experience یا تجربه می‌گویند که یک نوآوری بزرگ در بازار سفر است و باعث تحول در بازار Tour And Activities شده است. به این صورت که گردشگر ماجراجو و تجربه‌گرا در گروه‌های کوچک و حتی به صورت انفرادی می‌تواند فعالیت‌های یک فرد ماهر در مقصد سفر خود را تجربه کند و از همنشینی با اولدز بیرد. از طرفی ارائه‌دهنده این سرویس در مقصد که به آن میزبان تجربه می‌گوییم با هر سطحی از امکانات می‌تواند این سرویس را به گردشگر ارائه دهد و نیازی به زیرساخت‌های معمول گردشگری ندارد و از همه مهم‌تر اینکه از آنجا که گردشگر حتی به صورت انفرادی هم می‌تواند در تجربه‌ها شرکت کند، میزبان در هر زمان از سال می‌تواند در خدمت گردشگر باشد (۱۴)



گاوپانگی در سکوت و آرامش

کدهای رفتاری گردشگر در تجربه گاوپانگی

منطقه حفاظت شده پرور

آینده باهوشان



امکانات و امنیت آن بیشتر باشد به طور حتم می تواند بیش از پیش مفید واقع شود و کسب و کارها به آن اعتماد و از مزایایش استفاده کنند.

او می گوید خدمات کیاهوشان در راستای توسعه اقتصاد دیجیتالی و به دنبال ایجاد تحول در هوشمندسازی فرایندهای مالی، کسب و کارها، کارخانجات و صنایع مختلف است و می تواند در این زمینه راهگشا باشد.

نقیس از طریق شبکه های اجتماعی با جشنواره آشنا شده است و هدف شان از حضور در این جشنواره آشنایی بیشتر با کار آفرینان زن و شناسایی بیشتر این اکوسیستم است که می تواند به موفقیت های بیشتری در این حوزه بینجامد. او می گوید چنین جشنواره هایی می تواند به حضور زنان در جامعه در حوزه کار آفرینی و خلق ایده رنگ و لعاب بیشتری ببخشد. نقیس همچنین جذب سرمایه را از اهداف مهم دیگرشان در حضور در این جشنواره اعلام می کند و می گوید: در مرحله اسکیل کردن هستیم و جذب سرمایه می تواند به روند آینده ما کمک کند. ¹⁴

نقیس حاتمی خواه بنیان گذار شرکت دانش بنیان کیاهوشان است. او درباره کیاهوشان و انگیزه حضورشان در رویداد نوآوری آزاده می گوید: کیاهوشان یک شرکت دانش بنیان است و هدفش گسترش خدمات مبتنی بر هوش مصنوعی در تمامی جنبه های زندگی عموم مردم است و از سوی افراد دانشگاهی و متخصص بومی سازی شده است.

نقیس معروف ترین و شناخته شده ترین خدمات شرکت کیاهوشان را سرویس احراز هویت هوشمند به نام ویدام معرفی می کند و می گوید: ویدام مبتنی بر پارامتر بیومتریک چهره پیاده سازی شده است. با استفاده از سرویس احراز هویت هوشمند ویدام، فرایند احراز هویت کاربران به صورت غیر حضوری، هوشمند، تمام خودکار، بر خط و از طریق تشخیص بسیار دقیق چهره و گفتار مورد تایید (Verified) انجام و به کمک الگوریتم های پیشرفته ضد کلاهبرداری ایمن می شود؛ در حال حاضر خدمات احراز هویت غیر حضوری در قوه قضائیه، نئوبانک ها و شرکت های بورسی بسیار کارآمد و کاربردی شده است و هر قدر



نقیس
حاتمی خواه
بنیان گذار شرکت
دانش بنیان
کیاهوشان
است.
کیاهوشان در
حوزه خدمات
مبتنی بر هوش
مصنوعی
فعالیت می کند.



Giralino

کاربران رایگان است.

او می‌گوید گرلینو می‌تواند با دادن مشاوره‌های رایگان کوتاه و مفید ماماها و روانشناسان به کاربران هم به معرفی شدن متخصصان کمک کند و هم کاربر می‌تواند به راحتی در موارد اورژانسی، به راهکار کوتاه‌مدت ولی سریع خود دست پیدا کند. یعنی گرلینو برای هر دو سمت بازار بازی برنده-برنده ایجاد و بازاری سالم و مفید برای زنان مهیا می‌کند.

دنا همچنین اصلی‌ترین چالش فعلی کسب و کارشان را مشکلات تیم فنی و بدقولی‌های آنها عنوان می‌کند و می‌گوید: متأسفانه خودم به برنامه‌نویسی و این حوزه تسلط ندارم و به همین خاطر برنامه‌نویسان فقط پیش‌پرداخت‌ها را دریافت می‌کنند و کاری که باید ارائه نمی‌دهند.

او در نهایت امیدوار است با شبکه‌سازی در این رویداد و آشنایی با افراد این حوزه در این مسیر نیز راهکار بهتری پیدا کنند (K)

دنا در فشی ۴۲ ساله و بنیان‌گذار استارت‌آپ گرلینو است. دنا از اپلیکیشن گرلینو و انگیزه حضورش در این رویداد می‌گوید: هدف گرلینو بالا بردن سطح آگاهی و سلامت زنان در جامعه است و توجه عمده ما به دغدغه اصلی زنان، در دوران قاعدگی است. در واقع گرلینو تقویم هوشمندی است که می‌تواند پریودهای کاربر را پیش‌بینی کند. افراد می‌توانند با دادن اطلاعات روزانه از حال عمومی خود، از مطالب شخصی‌سازی‌شده برای مشکل آن روزشان هم استفاده کنند.

به گفته او، نام گرلینو با رویکرد دختری نواختاب شده است؛ دختری که به روز، توانمند و آگاه است. دنا هدف خود را از شرکت در این جشنواره شناسایی بیشتر گرلینو و آشنایی بیشتر با اکوسیستم استارت‌آپی عنوان می‌کند و می‌گوید: گرلینو حالا آماده Launch شدن و ورود به بازار است و تاکنون با سرمایه شخصی بنیان‌گذار فعالیت کرده و امیدوار است این رویداد به جذب سرمایه برای گرلینو هم کمک کند علاوه بر اینکه تمام امکانات گرلینو برای



دنا درفشی
بنیان‌گذار گرلینو است. گرلینو استارت‌آپ فعال در حوزه سلامت دیجیتال و سلامت زنان است.

مادرانه‌های آنلاین



محبوبه مرادی
بنیان‌گذار
استارت‌آپ
مادربون است.
اواز مادربون و
انگیزه حضورشان
در رویداد جایزه
نوآوری آزاده
می‌گوید.

می‌پرسیدند: حوزه مامایی، روانشناسی بالینی، روانشناسی کودک و یزشکی عمومی.

محبوبه می‌گوید با جشنواره از طریق فراخوان اینستاگرام آشنا شده است. او هدف خود را از شرکت در جشنواره این‌طور بیان می‌کند: خیلی دوست داشتم در جمعی باشم که خانم‌های دیگری را هم که به خلاقیت و نوآوری علاقه دارند یکجا در کنار منتورها و سرمايه‌گذاران ببینم. ضمن اینکه بتوانم از راهنمایی‌های منتورها استفاده کنم و اگر جذب سرمايه هم اتفاق بیفتد که چه بهتر. اما این هم‌افزایی و ایجاد روحیه اعتماد به نفس بین زنان کارآفرین هم به خودی خود بسیار جذاب است.

محبوبه دوست دارد برای آینده بتواند حوزه سلامت روان زنان را به کمک دوره‌های آموزشی حضوری، غیرحضوری، بسته‌های آموزشی، اپلیکیشن و خدمات مختلف آپ توسعه دهد. او مایل است در چرخه‌های مختلف عمر زنان قبل از از بارداری، زایمان و تولد فرزند خدمات خودمراقبتی در حوزه روح و روان به خانم‌ها ارائه دهد تا جامعه هر ساله زنان سالم‌تری از لحاظ روحی و جسمی داشته باشد (۱۵)

استارت‌آپ مادربون از استان کرمان در حوزه سلامت دیجیتال و مراقبت از سلامت روان زنان فعالیت می‌کند. محبوبه مرادی بنیان‌گذار استارت‌آپ مادربون است. او از مادربون و انگیزه حضورشان در رویداد جایزه نوآوری آزاده می‌گوید: مادربون استارت‌آپی در حوزه سلامت روان زنان است که کار خود را از سال ۱۴۰۰ با برگزاری یکسری رویدادها و دوره‌های آموزشی و خودمراقبتی برای خانم‌ها آغاز کرد.

محبوبه می‌گوید: هدف نهایی ما کمک به جامعه زنان بود و در همین راستا هم به فکر ایجاد مادربون افتادیم. کار را از سال ۱۴۰۰ آغاز کردیم و در پایان همان سال برنامه‌ریزی خود را برای طراحی اپلیکیشن انجام دادیم. به این شکل که قرار شد در مادربون بتوانیم محتواهای آموزشی را بارگذاری کنیم تا افراد بیشتری به آن دسترسی داشته باشند. از شتاب‌دهنده‌ها و دانشگاهیان هم در این حوزه کمک گرفتیم. الان نمونه اولیه اپلیکیشن ما آماده است. در مدت ساخت اپلیکیشن هم حدود ۱۲۰۰ مخاطب در گروه‌های پرسش و پاسخ داشتیم و سوالات را در چهار حوزه



مؤسسه حامی مادران

مدیران تحلیلیگر سپاهان


دامپرووری هوشمندانه



مدیران تحلیلیگر
سپاهان از
اصفهان در
زمینه نرم افزار
قیمت تمام شده
مدیران در حوزه
محصولات دامی
فعالیت می کند.

محاسبه دقیق و کاربردی قیمت تمام شده آماده کرده است.

شهره می گوید این نرم افزار حالاً در تمامی استان ها تایید سازمان حسابرسی را در مورد صحت محاسبات و شفافیت در پردازش اطلاعات دریافت کرده و پایه محاسبات بالاسری بسیاری در کشور، از جمله بهای تمام شده شیر است و اغلب شرکت های بورسی در حوزه دامپرووری از این نرم افزار استفاده می کنند. شهره همچنین توضیح می دهد، نرم افزار شرکت مدیران تحلیلیگر سپاهان هر ساله به منظور تحلیل نیازهای جدید و همچنین کاربردی کردن قیمت تمام شده مورد بازنگری قرار می گیرد و این نرم افزار باعث گسترش علم قیمت تمام شده دامداری در میان گاوداران نیمه صنعتی هم شده است.

یعقوبی هدف خود را از حضور در رویداد جایزه نوآوری هم افزایی و شبکه سازی در بین زنان کارآفرین می داند و باور دارد چنین فعالیت هایی باعث ارتقای انگیزه زنان کارآفرین در سطح کشور خواهد شد 

شهره یعقوبی عضو و نایب رئیس هیات مدیره مدیران تحلیلیگر سپاهان است. شهره از ایده حضورشان در رویداد جایزه نوآوری آزاده و شرکت مدیران تحلیلیگر سپاهان می گوید: دامپرووری و گاوداری در ابتدای فرایندی سنتی بود که کم کم با ورود سرمایه گذاران و سرمایه گذاری در گاوداری، صنعت وارد دامداری شد و آهسته آهسته کلماتی همچون مدیریت گله، تولید و حسابداری را با خود به بازار این حوزه آورد و عده ای کارشناس و متخصص را همراه خود کرد.

شهره معتقد است از زمانی که با استقرار سیستم های دستی یا مکانیزه مالی مباحث مربوط به قیمت تمام شده، سود و زیان به منظور کنترل شاخص های هزینه ها، درآمدهای آشکار و نهان، برآورد سرمایه و در نهایت بهره وری مطرح شده است شرکت مدیران هم در جهت خدمت به جامعه دامپرووری با همراهی بیش از ۲۰ متخصص مالی قیمت تمام شده در هلدینگ بنیاد مستضعفان و با بهره گیری از استانداردهای فعالیت های کشاورزی و سازمان حسابرسی، نرم افزاری را برای



مدرسه طبیعت



الیاسادات

ضیاحسینی

هم‌بنیان‌گذار

اکومزرعه سبز

کاپیتان از استان

گلستان به رویداد

جایزه نوآوری

آزاده آمده است.

اکومزرعه سبز

کاپیتان در حوزه

طراحی و ساخت

اولین اکوپارک

کشاورزی،

دامپروری و

شیلات کودکان


و نوجوانان در

خاورمیانه فعالیت

می‌کند.

در طرح‌های کار آفرینانه کودکان و نوجوانان در حوزه کشاورزی و صنایع وابسته عنوان می‌کند.

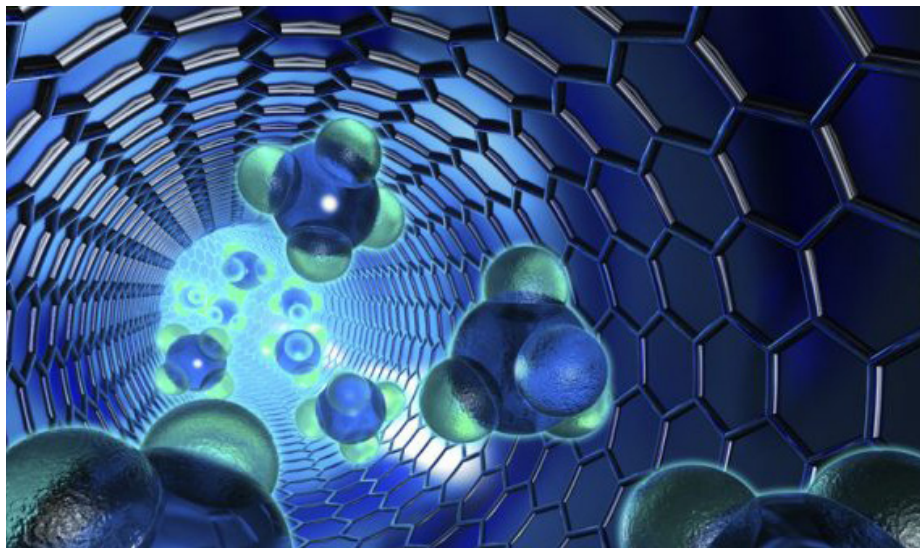
ضیاحسینی می‌گوید آنها فقط در پی این نیستند که کودکان بتوانند باغبانی و کشاورزی را یاد بگیرند بلکه تا مرحله فروش محصولات و آموزش نیز در کنار کودکان هستند. ضیاحسینی ضمن اینکه به شدت از جشنواره‌ای با حضور زنان استقبال می‌کند می‌گوید: هدف ما این است که بتوانیم از طریق جشنواره نوآوری جایزه داننده امکان شبکه‌سازی و کار آفرینی را فراهم کنیم.

او در ادامه آشنایی با وی‌سی‌ها و شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر را از مهم‌ترین اهداف خود بر می‌شمرد و می‌گوید: امیدواریم بتوانیم نظر سرمایه‌گذارانی را جلب کنیم که قیمتی عادلانه‌تر و مشارکتی منصفانه‌تر با استارت‌آپ‌ها داشته باشند. در این مدت بارها با وی‌سی‌ها صحبت کرده‌ایم اما آنها ۳۰ درصد سهام را می‌خواهند و این اصلاً عادلانه نیست. ما می‌خواهیم یک اکوپارک تاسیس کنیم و حالا حدود هفت نفر هستیم و اگر بتوانیم در زمینه جذب سرمایه موفق‌تر عمل کنیم، تیم و دایره فعالیت‌مان را گسترش می‌دهیم. 

الیاسادات ضیاحسینی و همسرش بنیان‌گذار اکومزرعه سبز کاپیتان هستند. او از استارت‌آپ‌شان و ایده حضور در رویداد جایزه نوآوری آزاده می‌گوید: ما اولین اکوپارک کشاورزی، دامپروری، آبی‌پروری کودکان و نوجوانان در خاورمیانه‌ایم و در تلاشیم نوآوری، توانمندی و کار آفرینی را در استان گلستان ترویج دهیم. در واقع می‌خواهیم به کامل‌ترین مرکز آموزش‌های تخصصی مهارت‌های کسب و کار و کار آفرینی کشاورزی و صنایع وابسته به کودکان و نوجوانان تبدیل شویم. بزرگ‌ترین مزرعه تولیدی محصولات ارگانیک در کشور را با مدیریت کودکان و نوجوانان فراهم کنیم و در مراحل بعدی بتوانیم حامی سرمایه‌گذاری در حوزه کسب و کارهای نوپا و استارت‌آپی کودکان و نوجوانان در حوزه صنایع کشاورزی و صنایع وابسته آن باشیم.

او حیطه فعالیت‌شان را طراحی، تولید بسته آموزش‌های کار آفرینی و مهارت‌های کسب و کار برای کودکان و نوجوانان، تهیه و تولید کتاب، ویدئو و مجموعه‌های علمی کاربردی کار آفرینی برای سنین مختلف کودکان و نوجوانان در حوزه کشاورزی و صنایع وابسته می‌داند و یکی از مهم‌ترین فعالیت‌های خود را مشاوره سرمایه‌گذاری

کوچک‌های ارزشمند



دیگر منتقل می‌شود و آلاینده همچنان باقی می‌ماند. روشی که ما برای تصفیه آب‌های آلوده به کار گرفتیم استفاده از ترکیبات نوظهور فتوکاتالیستی برای تخریب آلاینده‌های زیست‌محیطی است. در این شرکت، ما به سنتز ترکیبات فتوکاتالیستی در مقیاس نانو می‌پردازیم و سپس از این ترکیبات برای تخریب آلاینده‌های زیست‌محیطی استفاده می‌کنیم.

مهرآبادی انگیزه حضورشان را معرفی محصول و شبکه‌سازی می‌داند و می‌گوید: چنین رویدادهایی برای شبکه‌سازی، بازارسازی و بازاریابی برای محصولات به شدت لازم است و می‌تواند در زمینه ایجاد اعتماد به نفس و هم‌افزایی موثر باشد.

او همچنین چالش مسائل اقتصادی و تهیه مواد اولیه را از مهم‌ترین چالش‌های کاری‌شان در شرکت نانوگستران نوابغ فردای دشتستان می‌داند و امیدوار است با حضور در این رویداد امکان جذب سرمایه نیز برای آنها فراهم شود (۱۵)

نانوگستران نوابغ فردای دشتستان از استان بوشهر در زمینه ساخت مواد شیمیایی نانویی جدید با خواص ضد آلاینده‌گی بساب‌ها، ساخت مواد نانویی حفره‌دار برای استفاده در سلول‌های خورشیدی، و تولید مواد شیمیایی با خاصیت کاتالیستی فعالیت می‌کند.

زهرا مهرآبادی از بنیان‌گذاران شرکت نانوگستران نوابغ فردای دشتستان است. او از شرکت و انگیزه حضورشان در رویداد جایزه نوآوری آزاده می‌گوید: از آنجا که یکی از مشکلات اساسی در اکثر کشورها مساله کاهش شدید منابع آبی است به طوری که پیش‌بینی می‌شود در آینده‌ای نه‌چندان دور جنگ کشورها بر سر منابع آبی باشد، ما بر آن شدیم که بتوانیم در جهت استفاده مجدد از آب‌های آلوده اقدام موثری انجام دهیم. روش‌های متعددی در زمینه تصفیه آب‌های آلوده وجود دارد از جمله استفاده از جاذب‌های گیاهی، روش فیلتراسیون؛ اما ایراد اصلی همه این روش‌ها این است که در تمام آنها نمونه آلاینده به طور کامل حذف نمی‌شود بلکه فقط از یک فاز به فاز



زهرا مهرآبادی
از بنیان‌گذاران
شرکت

نانوگستران نوابغ
فردای دشتستان
است. او از
شرکت و انگیزه
حضورشان در
رویداد جایزه
نوآوری آزاده
می‌گوید.

برای آینده



زهرا سلطانی فر
مدیر اجرایی
نوروکید است.
نوروکید در حوزه
روانپزشکی،
توانبخشی، و
روانشناسی
در قالب
تکنولوژی‌های
روز فعالیت
می‌کند.

بخش تست غربالگری، پزشک و مشاور، بازی‌های شناختی و بانک‌های اطلاعاتی تشکیل شده و بیش از یک سال است که از انتشار آن در مارکت‌های داخلی کافه‌بازار، مایکت و سیبچه می‌گذرد و به تازگی نیز وارد مارکت گوگل پلی شده است.

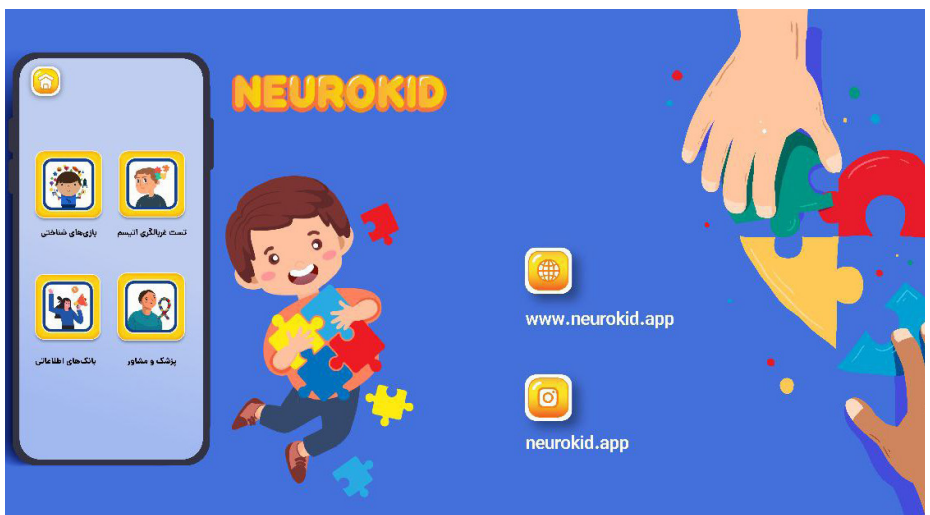
نوروکید تیمی ۹ نفره است و زهره‌اهداف خود را از حضور در جشنواره آشنایی با اکوسیستم استارت‌آپی و کارآفرینی اعلام می‌کند و می‌گوید: این فرصت خوبی است که با بنیان‌گذاران حوزه استارت‌آپی آشنا شویم که همه آنها خانم هستند. ضمن اینکه جذب سرمایه هم از مهم‌ترین برنامه‌های ماست.

زهرا برنامه آینده نوروکید را ورود به بازار بین‌الملل عنوان می‌کند و ادامه می‌دهد: ما تاکنون ۲۳۰۰ نصب فعال داشته‌ایم و تیم نوروکید امیدوار است بتواند نقش موثری در جامعه اتیسم در حوزه نوآوری اجتماعی ایفا کند.

زهرا می‌گوید این روزها چالش فیلتر شدن پلتفرم‌های خارجی هم کار دست‌شان داده و بخشی از بازار تبلیغات خود را از دست داده‌اند (۱۵)

زهرا سلطانی فر مدیر اجرایی نوروکید است. زهرا از نوروکید و انگیزه حضورشان در رویداد جایزه نوآوری آزاد می‌گوید: اپلیکیشن نوروکید بیش از یک سال است که در گوگل پلی هم عرضه شده است. استارت‌آپ نوروکید تیمی متشکل از متخصصان و کارشناسان در حوزه روانپزشکی، توانبخشی، روانشناسی و برنامه‌نویسی است که در شتاب‌دهنده شناختی Cognotech مستقر هستند و این شتاب‌دهنده زیرمجموعه موسسه آموزش عالی علوم شناختی است که در کلینیک فوق تخصصی مغز و شناخت واقع شده و در قالب تکنولوژی‌های روز دنیا فعالیت می‌کند.

زهرا می‌گوید: موضوع اتیسم هم به شدت برای تیم نوروکید مهم است و به همین خاطر نوروکید با هدف کمک به تشخیص زود هنگام اختلال طیف اتیسم، بر طرف کردن نیازهای ضروری یک خانواده در بستر آنلاین و آموزش برای فرزندان دارای این اختلال وارد دنیای اتیسم شده است. به گفته زهرا، مهم‌ترین محصول استارت‌آپ نوروکید، اپلیکیشن نوروکید است و این اپلیکیشن از چهار



امداد رسانی به سبک نوین



آتوسا نیساری
از آذربایجان
شرقی در رویداد
جایزه نوآوری
آزاده شرکت
کرده است. همپا
سیستم جامعی
است که قابلیت
پایش حمل و نقل
شخصی یا
سازمانی را در
اختیار کاربران
قرار می‌دهد.

بر مبنای اپلیکیشن، صدور دستورات برنامه‌ریزی شده مانند قطع جریان بنزین یا برق خودرو به صورت ایمن از سوی کاربر، اعلام هشدار باز شدن درها و جدا شدن باتری خودرو و نیز از دیگر قابلیت‌های این سیستم است. نیساری مهم‌ترین هدف خود را از شرکت در جشنواره نوآوری آزاده معرفی و بازاریابی محصول همپا عنوان می‌کند و ادامه می‌دهد: این جذاب‌ترین بخش ماجراست که با دایره‌های از زنان کار آفرین آشنا شویم و در همین راستا بتوانیم با سرمایه‌گذاران نیز آشنا شویم. مهم‌ترین چالش فعلی ما موضوع بودجه و کمبود نقدینگی است و مساله بعدی ما این است که بتوانیم با اورژانس و سازمان‌های وابسته ارتباط بیشتری بگیریم. چون این سازمان‌ها ما را به رسمیت نمی‌شناسند و تا نهاد بالادستی نباشد که از ما حمایت کند کسب و کار و توانمندی ما را جدی نمی‌گیرند. او می‌گوید امیدوار است سرمایه‌گذاران منصفی در رویداد حضور داشته باشند و آنها بتوانند با سرمایه کافی فعالیت خود را گسترش دهند. ۱۴

آتوسا نیساری از بنیان‌گذاران استارت‌آپ همپاست. آتوسا از همپا و حضورشان در رویداد جایزه نوآوری آزاده می‌گوید و دغدغه خود را از استارت‌آپ همپا این‌طور بیان می‌کند: افراد زیادی در سراسر جهان و مخصوصاً کشورهای با زیرساخت‌های ضعیف جان خود را در تصادفات از دست می‌دهند، بخشی از این معضل نیز به خاطر دیر رسیدن نیروهای امدادی به مصدومان است.

همپا در واقع سیستم جامعی است که قابلیت پایش حمل و نقل شخصی یا سازمانی را در اختیار کاربران قرار می‌دهد. مثلاً این سامانه قابلیت تشخیص برخورد و واژگونی خودرو با استفاده از هوش مصنوعی، ارسال درخواست امداد به یگان‌های امدادی و امکان تماس صوتی دو طرفه بین دستگاه و اپراتور را دارد. علاوه بر این پشتیبانی از سنسورهای مختلف مثل دما، رطوبت، فشار مخزن و سنسورهای سنجش سطح گازهای مختلف امکان استفاده از این سامانه را برای ناوگان حمل بار، مواد غذایی، سوخت و مواد شیمیایی هم فراهم می‌کند. قابلیت ردیابی خودرو



از همسایه بخر



جان بگیرد؛ کرونا عملاً فرصتی برای بازارهای آنلاین فراهم کرد و به این شکل بساط همینجا هم بیش از پیش رشد کرد.

ملیحه می گوید با جشنواره از طریق فراخوانی در پارک علم و فناوری آشنا شده است؛ می خواهم با شرکت در این جشنواره سطح کاری خودم را بسنجم، با داوران آشنا بشوم و امکان معرفی سایت همینجا را مهیا کنیم.

او مهم ترین چالش فعلی کسب و کارشان را سرعت پایین اینترنت می داند و می گوید: کار با اینترنتی که دائماً با اختلال و دستکاری مواجه است هم کار را برای صاحبان کسب و کارها و هم کاربران مشکل کرده است و این سرعت پایین ما را هم به مشکل انداخته است.

ملیحه تیم خود را تیمی ۱۱ نفره معرفی می کند و می گوید با هدف جذب سرمایه، شبکه سازی، معرفی، بازاریابی و بازار سازی در این رویداد شرکت می کنند و امیدوارند این روند به بهترین شکل طی شود (۱۵)

ملیحه مطیعی هم بنیان گذار شرکت دانش بنیان همینجا است. به گفته مطیعی، آنها با همکاری دانشجویان و متخصصان حوزه فناوری اطلاعات توانسته اند محصول دانش بنیانی با نام «بازار آنلاین همینجا» را در زیر ساخت پلتفرم شهر هوشمند پروسیس طراحی و پیاده سازی کنند. به طوری که همه کسب و کارهای خدماتی و فروشگاههای و سازمان های همه شهرهای ایران بتوانند در این زیر ساخت فعالیت کنند.

ملیحه می گوید مدیران کسب و کارها یا صاحبان هر کسب و کار، خدمت یا محصول، می توانند کالاها، خدمات و تبلیغات آنلاین خود را در بستر همینجا مدیریت کنند و شهروندان هر شهر نیز به راحتی می توانند در بازار شهر خود، به صورت آنلاین قدم بزنند، جست و جو کنند و خرید آنلاین انجام دهند.

ملیحه مطیعی که فعالیت خود را در شیروان استان خراسان شمالی انجام می دهد می گوید: فعالیت را با ایده بازار آنلاین شروع کردیم و کرونا باعث شد این ایده بیشتر



ملیحه مطیعی
هم بنیان گذار
همینجا است که
در شیروان استان
خراسان شمالی
فعالیت می کند.
همینجا پلتفرم
بازار آنلاین محلی
مبتنی بر استفاده
شهروندان هر
شهر است.



هیرا

تنها نباشید



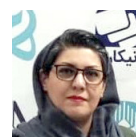
می‌دهند. یک سال است که محصول هیرا آماده و در کافه بازار، گوگل پلی و نسخه وب اپلیکیشن iOS در دسترس است. گرچه به عقیده پاکروان هنوز به خوبی هیرا پر مونت و بازاریابی نشده و افراد تنها پس از تجربه آن می‌توانند از مزایایش بهره‌مند شوند و بفهمند که چه امکان خوبی فراهم شده است.

پاکروان معتقد است این جشنواره کمک بزرگی به زنانی است که در حوزه‌های کارآفرینی فعالیت می‌کنند و از آنجا که همیشه زنان در اغلب صحنه‌ها عقب‌نشینی کرده‌اند حالا می‌توانند از این فرصت‌ها استفاده کنند و همچنین امکان جذب سرمایه نیز برای آنها فراهم شود.

ماندانا مهم‌ترین چالش تیم پنج‌نفره خود را کار با شهرداری‌ها و مشکل فرهنگ‌سازی در حوزه استفاده از یک اتومبیل به جای چهار اتومبیل می‌داند. او معتقد است شرایط محیط‌زیست در هیچ‌جا جهان مساعد نیست و چنین فعالیت‌هایی می‌تواند نقش بسزایی در حفاظت از محیط‌زیست داشته باشد (۱۴)

ماندانا پاکروان هم‌بنیان‌گذار استارت‌آپ هیرا است. ماندانا از استارت‌آپ هیرا و حضورش در رویداد جایزه نوآوری آزاده می‌گوید: هیرا بستر ایجاد هم‌پیمایی است و با حمایت مرکز نوآوری هاب اصفهان و سرمایه‌گذاری حرکت اول آغاز به کار کرده است. در ابتدا تمرکز خود را در فاز اول بر هم‌پیمایی سازمانی قرار دادیم و پس از مطالعه نمونه‌های مشابه در جهان و مطالعه اطلاعات مرتبط، به راهکارهایی برای اجرای سازمانی هم دست پیدا کردیم و آن را در بستر نرم‌افزار موبایلی با نام هیرا ارائه دادیم. در واقع کار هیرا این است که بسترهایی را برای پیاده‌سازی هر چه بهتر هم‌پیمایی و نیز برآورده شدن اهداف مدیریت سازمان طراحی و اجرا کند.

ماندانا می‌گوید: ایده اولیه هیرا در استفاده از ظرفیت خالی خودروها از محل کار به منزل شکل گرفت. به گونه‌ای که رانندگان در هیرا در واقع شغل اصلی‌شان رانندگی نیست و در راستای مسئولیت اجتماعی و حمایت از محیط‌زیست در این هم‌پیمایی با نقرات دیگر سازمان خود شریک می‌شوند. یک جایی با یکدیگر قرار می‌گذارند و با هم ادامه مسیر



ماندانا پاکروان
هم‌بنیان‌گذار
استارت‌آپ
هیرا از اصفهان
است. هیرا در
زمینه حمل‌ونقل
و هم‌پیمایی
فعالیت می‌کند.



زندگی



یک روز با شهرام سامانی همسفر آزاده داننده

برای آزاده...



یک سالی از آسمانی شدن آزاده داننده گذشته است و حالا جشنواره نوآوری آزاده به یاد او برگزار می‌شود. جشنواره «نوآوری آزاده» به منظور حمایت از فعالیت‌های نوآورانه زنان قرار است به صورت سالانه اجرا شود و هر بار حوزه‌های خاصی از کارآفرینی را پوشش دهد. آزاده داننده از زنان موفق در اکوسیستم فناوری و نوآوری ایران بوده که نقش‌هایی مانند رئیس موقت شورای مرکزی سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کل کشور، دبیر کل سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کل کشور، رئیس هیات مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران و مدیرعاملی شرکت بهاران را در پرونده کاری خود داشته است. او با ذات پیگیر و روحیه کارآفرینی‌اش تا آخرین لحظات عمر خود به مشاوره و حمایت از کسب‌وکارها مشغول بود و به گفته کسانی که او را از نزدیک می‌شناختند، زندگی آزاده همیشه عرصه تعادلی میان کار و زندگی شخصی بوده است. آزاده داننده در تاریخ ۲۸ بهمن ۱۴۰۰ به دلیل بیماری سرطان چشم از جهان فرو بست.

از خوشحالی بال در آوردم.»
کم کم دغدغه دانشگاه و مهندسی آزاده داندنه را فرا می‌گیرد. ذهن محاسبه‌گری داشته و تربیت‌های کودکی هم ذهن ریاضی‌اش را به خوبی پرورانده است. عطش آزاده داندنه برای بیرون رفتن از خانه و تجربه محیط‌های تازه باعث می‌شود از امکان قبول شدن در تهران صرف نظر کند و با قانع کردن پدر و مادرش به این بهانه که شانس قبولی در تهران را ندارد، همه انتخاب‌های اصلی کنکورش را برای دانشگاه شیراز بزند. او در رشته کامپیوتر شیراز قبول می‌شود.

دانشگاه و فارغ‌التحصیلی او قصه طولانی و پیچیده‌ای دارد. سال ۵۷ وارد دانشگاه می‌شود، همان سال انقلاب می‌شود، انقلاب فرهنگی و سال‌های جنگ تحمیلی برای آزاده‌ای که با سکون و تعلیق میانه‌ای نداشته به سختی می‌گذرد.

بالاخره تیر ماه ۶۴ او جزو معدود دخترانی می‌شود که نسل اول فارغ‌التحصیلان پس از انقلاب را تشکیل می‌دهند. دوره‌ای که اتفاقاً با گشایش در فضای بازار کار که منحصراً به چند شرکت قدیمی و با سابقه است همزمان می‌شود. آزاده در «ایران ارقام» و «داده‌پرداز» امتحان می‌دهد. در هر دو شرکت پذیرفته می‌شود. مدیران ایران ارقام در جذب آزاده داندنه تعلل می‌کنند و جواب مثبت داده‌پرداز می‌آید، داندنه وارد کارخانه تربیتی آن روز فناوری اطلاعات کشور می‌شود. سه ماه مر حله اول آموزشی را طی می‌کند و دوره‌های فنی و حرفه‌ای لازم را می‌گذراند و این مهندس جوان کتاب‌های اولین رایانه‌های شخصی را در دست می‌گیرد تا نرم‌افزارهای آن را به زبان فارسی برگرداند.

از دواج و کار

یک سال پس از استخدامش در سال ۶۵ با شهرام سامانی که فارغ‌التحصیل برق و کارمند وزارت نیرو است ازدواج می‌کند؛ آشنایی این دو نفر هم از طریق هم‌شاگردی دانشگاهی‌اش بوده است. فعالیت خود سامانی در حوزه برق است و زمینه کاری او به سخت‌افزار، نرم‌افزار کامپیوتر و مخابرات مرتبط است. او می‌گوید نام آزاده در صنعت برق هم نامی شناخته‌شده است: «آزاده چندین سال در شرکت برق تهران مشاور و مدیر عامل بود و یکی از کارهایی که آزاده و تیمش انجام دادند این بود که کل سیستم نرم‌افزاری آنها را بررسی، داده‌هایشان را پالایش و مشکل‌کنطور خوانی را رفع کردند.»

ثمره ازدواج این دو پسری به نام پویاست که او هم

آزاده داندنه را سال ۹۳، برای گزارش یک روز یک مدیر در شماره ۱۵ ماهنامه پیوست، پشت میز مدیریت عاملی بهاران دیده بودیم. بی‌تکلف، مهربان و بی‌محایا حرف می‌زد و پرهیزی نداشت که از زوایای شخصی زندگی‌اش هم صحبت کند. به سن و سالش، زن بودنش، خانواده پرستی‌اش، حضورش در صنف و حتی به ناکامی‌های تجاری‌اش افتخار می‌کرد. پای حرف‌هایش که نشستیم مشخص بود همان قدر که رئیس بوده مادری را هم خواسته و همان قدر که مهندسی را دوست داشته همسرش را ارج نهاده است.

از آغاز

آزاده داندنه متولد سال ۱۳۳۸ در تهران و فرزند سوم خانواده‌ای تهرانی بوده است. الهه و افسانه خواهران او و انوشه تنها برادر آزاده هستند. پدر آزاده یک بازاری متجدد بوده که در صنف ابزارفروشی‌ها کار می‌کرده و آزاده سال‌های سال در دانه پدرش بوده و تقریباً رشد او با روحیه‌ای پسرانه همراه بوده است.

مادرش خانه‌دار بوده و درس خاصی نخوانده اما به گفته خودش همیشه پاسدار دخترانش بوده و ترکیب پدری متجدد و مادری درد آشنا موجب شده دختران خانواده داندنه از همان ابتدای کار وارد دبستان ایتالیایی‌ها در مجموعه آموزشی سهیل شوند.

آزاده روحیه چندان دخترانه‌ای نداشته و کارهای بیرون از خانه را هم با رغبت انجام می‌داده و حتی جای پدرش به بانک می‌رفته و تمام این عوامل کنار هم او را به کودکی برون‌گرا تبدیل می‌کند.

دوران مدرسه و دانشگاه

آزاده از دوران مدرسه و گذشته‌هایش می‌گفت: «برادرم شش سال از خودم کوچک‌تر بود و برای همین من سال‌ها سوگلی پدرم بودم. موفقیت تحصیلی‌ام هم در این جریان تاثیر داشت. این موفقیت تصادفی نبود چون خواهرانم زودتر از خودم مدرسه رفتند و مادرم برای اینکه من سرگرم شوم، نه تنها در تمامی امور خانه مراد خالت می‌داد بلکه از سن بسیار پایین به من آموزش می‌داد که تاثیر بسزایی در آینده‌ام داشت. پیش از اینکه مدرسه بروم نوشتن تاهزار را با آموزش مادرم و جوایز پدرم یاد گرفته بودم و خواندن و نوشتن بلد بودم. حتی فامیل جوانی داشتیم که نوه عمه من به شماره می‌آمد و عصرهای آمد خانه و دور کلمه‌های سخت روزنامه را خط می‌کشید تا مرا به چالش بکشد. یادم هست روزی که اسم خواهر بزرگم الهه را توانستم بنویسم،



شکر هیچ گاه من این مشکل را با همسرم نداشته‌ام.»

در مسیر کار

آزاده کم کم در مقطع کاری خود به یک کارشناس ارشد در شرکت داده‌پردازی تبدیل می‌شود، اما ساختار مدیریتی داده‌پردازی با دخالت‌های سیاسی و عقیدتی در شرکت به کل بر هم می‌ریزد. تغییر فضای کار او را از ادامه فعالیت در این شرکت کلاً منصرف می‌کند تا در سال ۱۷۲ استعفا دهد.

مجموعه این تفکرات آزاده داننده را به این سمت سوق می‌دهد که تجارت خودش را تاسیس کند و دوستانش در شرکت بهاران که پیش از این تاسیس شده است آزاده داننده را ترغیب می‌کنند در همان زیرساخت شریک شود. سامانی ایده تاسیس شرکت بهاران را به ذهنیت خلاق آزاده ارتباط می‌دهد: «آزاده ۱۰ سال در بیمه ایران در بخش داده‌پردازی و در زمینه‌های مختلف سیستم‌ها کار می‌کرد تا اینکه در مقطعی به همراه دوستانش تصمیم گرفتند در فضایی بازتر شرکتی برای خودشان تاسیس کنند. ضمن اینکه آزاده از همان زمان به عنوان مشاور و راهنما در بسیاری از پروژه‌های حوزه فناوری و ارتباطات نیز فعالیت می‌کرد.»

بهاران شروع بر طراوتی دارد و حتی بدون پروژه در حوزه استانداندارها کار می‌کند تا چند طرح کلیدی به آنها ارجاع می‌شود. عضو سازمان می‌شوند و اولین پروژه بزرگشان طرح عوارض نوسازی در شهرداری تهران است که تیم بهاران برای آشنایی و بهبود آن بدون برخوردن به مقاومت پیمانکاران کار کشته‌اش تلاش مضاعفی می‌کند.

آزاده و فعالیت‌های صنفی

ورود آزاده به فعالیت‌های سازمان نظام صنفی به سال‌ها قبل و دهه ۸۰ بر می‌گردد، سال‌هایی که آزاده در اوج فعالیت‌هایش بوده و با ذهنی پویا لحظه‌ای از خلق ایده‌های جدید، نوآوری و خلاقیت متوقف نمی‌شود. سامانی در این باره معتقد است: «توان ذهنی آزاده از توان جسمی‌اش به شدت بیشتر بود و گاه لازم می‌دانستم تنها در حد یک یادآوری به او بگویم بیشتر مراقب خودش باشد. موضوع ورود آزاده به نظام صنفی برایش مفهومی عمیق داشت و نصر همیشه یکی از دغدغه‌های مهم آزاده بود و تلاش می‌کرد بتواند فعالیت شرکت‌های کامپیوتری را در یک قالب نظام‌یافته، قابل‌ارزیابی و ممیزی طراحی کند تا رده‌بندی آنها امکان‌پذیر شود. به طوری که فعالان حوزه IT بتوانند نظام مند جایگاه خود را بشناسند و ظرفیت‌ها را

مانند پدر و مادرش مهندسی خوانده است. همسر داننده از دواج‌شان را از دواجی موفق می‌داند و معتقد است همیشه مثل یک دژ مراقب و حامی یکدیگر بوده‌اند: «ما بیشتر از اینکه زن و شوهر باشیم، یار و یاور، دوست و پناه هم بودیم. برای آزاده فرقی نمی‌کرد که مهندس و مشاور یک پروژه باشد، یا مادری برای پویا پسرمان یا همسر من، آزاده در هر نقشی که در زندگی بر عهده داشت مهربان و مسئول بود.» سامانی معتقد است آزاده همیشه بین کار و زندگی تعادل برقرار می‌کرده و هرگز برای پول کار نکرده است: «آزاده ذهن خلاق داشت و ذاتاً از مشارکت و حمایت انسان‌ها لذت می‌برد، از همین رو بود که بارها و بارها در کارهایی که حتی برای او درآمدی نداشت همراهی می‌کرد. فعالیت در زمینه‌های نوآورانه و حوزه IT برای او فقط درآمد نبود. همه عشقش کار، نوآوری و توجه ویژه به جوان‌ها بود.» خود آزاده هم می‌گفت: «شاید اسمش را شکم‌سیری بگذارید، اما هیچ وقت در کل عمر حرفه‌ای‌ام برای پول کار نکرده‌ام. همیشه فکر کرده‌ام اول درست کار می‌کنم بعد پولش هم می‌رسد. اعتقادی هم به پول جمع کردن ندارم. همیشه در موارد حرفه‌ای با شهرام مشورت کرده‌ام و اگر مخالف بوده است مطابق نظرش عمل کرده‌ام. به نظر من چالش اصلی زنان مدیر برقراری تعادل میان کار و زندگی شخصی است. مدیران جوان و موفق بسیاری هستند که از دواج کرده‌اند ولی فرزندی ندارند. من همیشه توصیه کرده‌ام که بچه‌دار شوند تا موفقیت را توأمان در خانه و کار داشته باشند. مسیر هر دوی این موفقیت‌ها در یک جهت است و از هم جدا نیست.

در اغلب دوران کارم تلاش کردم به گونه‌ای کار کنم که انتخاب با من باشد. این همیشه آسان نبوده و باید پرکار و دقیق باشید تا شرایط کار را انتخاب کنید. داده‌پردازی شرایط کار نیمه‌وقت برای مادران نداشت ولی من با کیفیت کارم آنها را قانع کردم که اجازه دهند نیمه‌وقت کار کنم. مهدکودک، مادرم، خواهرم و بسیاری یاری‌ام کردند تا بچه‌داری کنم. حالا هم از تمام آن سختی‌هایی که کشیدم راضی هستم.

همسر در تمامی این سال‌هایی که مجبور بودم به سبب مسئولیت دوگانه در خانه و بیرون از آن سخت‌تر کار کنم، بزرگ‌ترین پشتیبان و مشوق من بود و پایه‌ای من سختی کشیدم. هیچ وقت مرا از کار زیاد و آنچه در ذاتم هست منع نکرد. می‌داند که من کار فراوان را دوست دارم و اگر تذکری هم داده، فقط برای حفظ سلامت من بوده. هر فرد کار کشته‌ای می‌داند که بدترین چیز بعد از یک روز کاری سخت این است که در خانه هم چالش و درگیری داشته باشید و خدا را



بوده است: «برای آزاده فرقی نمی کرد که حوزه ۱۲ باشد، خانه داری یا پرورش کودک، همه چیز را تا عمق موضوع بررسی می کرد. تا خودش درگیر ماجرا نمی شد موضوع را رها نمی کرد. اوایل سال ۹۸ همکاران و دوستان آزاده متوجه رنگ و روی زرد و نارنجی آزاده شدند و پزشکان نیز در سونوگرافی های او متوجه توده ای در دستگاه گوارش اش شدند. سرطان دوباره برگشته بود. در واقع این توده در بدترین جا و دقیقاً محل چهارراه اتصالات سیستم گوارش آزاده قرار گرفته بود و آزمایش ها نشان داد رنگ زرد و نارنجی آزاده به خاطر شیر آب های صفراوی بوده که بر اثر این توده تخلیه اینها امکان پذیر نبوده. دو عمل همزمان اوایل سال ۹۸ انجام شد و شیر آب های صفراوی تخلیه شد.»

اما عوارض و مشکلات بیماری آزاده دوباره از دو هفته بعد شروع می شود و آزاده که از شیمی درمانی خاطره بدی داشته و راضی به شیمی درمانی نبوده، به رغم میل باطنی و پس از اصرارهای خانواده با این موضوع موافقت می کند. شیمی درمانی در دوره اول بسیار خوب جواب می دهد، اما در ادامه او را دچار چالش های بسیار می کند: «انسداد روده و معده به مشکل خورده بود و تأثیرات شیمی درمانی امان آزاده را بریده بود. گرچه آزاده در سایر روزها سراپا بود و در فعالیت های بهاران و پروژه نصر با گروه مشاورین حقیقی

توسعه دهند و از سوی دیگر مشتریان نیز شناخت بهتری از توانمندی شرکت ها به دست آورند. آزاده به قدری به فعالیت های نصر اهمیت می داد که حتی زمانی که دوره اش تمام شده بود، کماکان با اعضای نصر همفکری و همراهی می کرد.»

آزاده در همان سال ها در حالی که تلاش می کند بین کار شرکت و سازمان و البته خانه همچنان تعادل برقرار کند، متوجه می شود سرطان دارد. اتفاقات بعدی بسیار سریع می افتد. به اصرار خودش تنها ظرف چند روز ماموگرافی، ام آر آی و سایر کارها انجام می شود و در عین بی اطلاعی دیگران غیر از همسرش به اتاق جراحی می رود. از سازمان خداحافظی می کند ولی با همراهی همکارانش در شرکت حضور پیدا می کند و با سپری کردن دوران شیمی درمانی و رادیوتراپی کم کم به امور صنفی برمی گردد.

ناگهان دوباره بیماری

آزاده ای که حوالی سال ۸۷ توانسته بود پس از یک دوره شیمی درمانی سرطان را پشت سر بگذارد، دوباره از اواخر سال ۹۷ با مشاهده عوارض بیماری، به اوپولوژیست مراجعه می کند. سامانی معتقد است آزاده حتی در شناخت بیماری خودش همپای پزشکان پیگیر و موشکاف



شدیم اما ذاتاً کارشناس باقی ماندیم. آزاده با تمام توان و وقت در گیر جزئیات می شد چون معتقد بود حتی اگر مدیر هم باشد، باید از جزئیات کار آگاه باشد. همین موضوعات بود که همه دوست داشتند آزاده را در پروژه هایشان داشته باشند.»

داننده و لایحه صیانت

سامانی می گوید آزاده جزو نادر کسانی بود که کل لایحه صیانت را بند به بند خوانده بود و به بند به بند آن نیز نقد داشته است: «آزاده توان بدنی نداشت اما من همیشه می گویم انرژی ذهنی آزاده از انرژی جسمی اش بیشتر بود. روح بزرگی داشت و از اعتقاداتش کوتاه نمی آمد. همیشه به فکر آدم ها و حمایت از آنان بود.»

اواخر مرداد ۱۴۰۰ سامانی کرونای سنگینی می گیرد و به گفته خودش همین اتفاق یکی از عوامل دیگری می شود که آزاده از آن ضربه روحی و جسمی می خورد: «من و آزاده همیشه پشتیبان هم بودیم و پس از بیماری من، آزاده نگران این بود که پشتیبانم پشتیبانی می خواهد و من نمی توانم از او حمایت کنم. باید بگویم تمام این مدت پویا پسرمان پشتیبان و مراقب ما بود. در تمام این دوران ۳۶ سال زندگی مشترک مان فقط به هم متکی بودیم. تمام خانواده می دانستند می توانند روی ما حساب کنند. بیماری ام در روحیه آزاده تاثیر بدی گذاشت و به او بسیار سخت گذشت. اوایل مهر حال من بهتر شد، اما پایان آذر ۱۴۰۰ شرایط آزاده حادث شد و آزاده بدون اکسیژن حتی نمی توانست به راحتی نفس بکشد. بیست و ششم بهمن حال آزاده حادث شد و دیگر در این دوران نمی توانست حتی پیام هایش را چک کند. هر بار بیمارستان می رفتیم روحیه اش خراب می شد و حس ضعف می کرد. اما در تمام این مدت حواسش جمع و ذهنش فعال بود. چهارشنبه ۲۷ بهمن با آزاده به بیمارستان رفتیم و از آنجا که آزاده از ما خواسته بود به پزشکان بگوییم او را به دستگاه های لایف ساپورت وصل نکنند. دیگر امکان ادامه زندگی از او گرفته شد. آزاده زندگی بدون پویای را دوست نداشت و همیشه می گفت من زندگی پری داشتم، به آرزوهایم رسیده ام. از زندگی با زجر و درد و در حالی که حس مفید بودن نکتم بیزارم؛ و ما متأسفانه ۲۸ بهمن آزاده را از دست دادیم.»

سامانی در پایان می گوید: «به نظر من آزاده هم در بخش حرفه ای و شغلی و هم خانوادگی یک انسان کامل بود. خلاصه زندگی ما این بود: ما بیشتر از اینکه زن و شوهر باشیم، یار و یاور و دوست و پشت و پناه هم بودیم...»^{۱۹}



مشاور کت می کرد اما بعد از عمل سومی که انجام داد دیگر نمی توانست مثل قبل فعال باشد. کم کم متوجه شد که نمی تواند مثل قبل کار کند، پروژه ها را جمع و جور می کرد و پروژه جدید نمی گرفت. عمل دیگری در اواسط پاییز ۹۹ انجام داد و قرار شد دیگر شیمی درمانی نکنیم چون آزاده ظرف دو ماه ۲۵ کیلو وزن کم کرده بود و تاثیرات شیمی درمانی جسم و جانی برای آزاده نگذاشته بود. با اینکه از اواخر ۹۸، کر و نا جلسات حضوری را کم کرده بود اما جلسات آنلاین آزاده گاه تا یک شب طول می کشید.»

اما در همین اثنا یک سوژه شغلی جدید هم برای آزاده پیش می آید؛ این پروژه، پروژه نصر با سازمان انفورماتیک برای تعریف استاندارد ممیزی شرکت های داده دیتاستر ها بود: «مهم ترین کار آزاده در دوران بیماری تدوین استانداردهای ممیزی مرکز داده بود. تیم قبلی یک سالی در این زمینه کار کرده بودند ولی کار به روال دلخواه شان پیش نرفته بود و از آزاده خواسته بودند که در این راه کمک شان کند و این موضوع عمده فعالیت آزاده را در دوران بیماری اش شکل داده بود. تیر و مرداد ۱۴۰۰ این کار عملاً جدی ترین فعالیت آزاده بود. برخی از افراد این تیم در ایران نبودند و به خاطر اختلاف ساعت، جلسه ها گاه تا نیمه شب طول می کشید. به کمک آزاده و راهکارهایش نه تنها استانداردها را تدوین کردند، بلکه دوره آموزشی گذاشتند. از شرکت هایی که قرار بود بدنه این کار شوند امتحان گرفتند و گواهی نامه دادند. مدل من و آزاده شبیه هم بود، هر دو از کارشناسی شروع کردیم در مقطعی مدیر

۵۶

مدیرعامل همکاران سیستم:
 زنان آن قدر که باید شکوفا نشده‌اند

۶۰

رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران:
 ترکیب تیم‌های زرهی و پار تیزانی جوابی دهد

۵۸

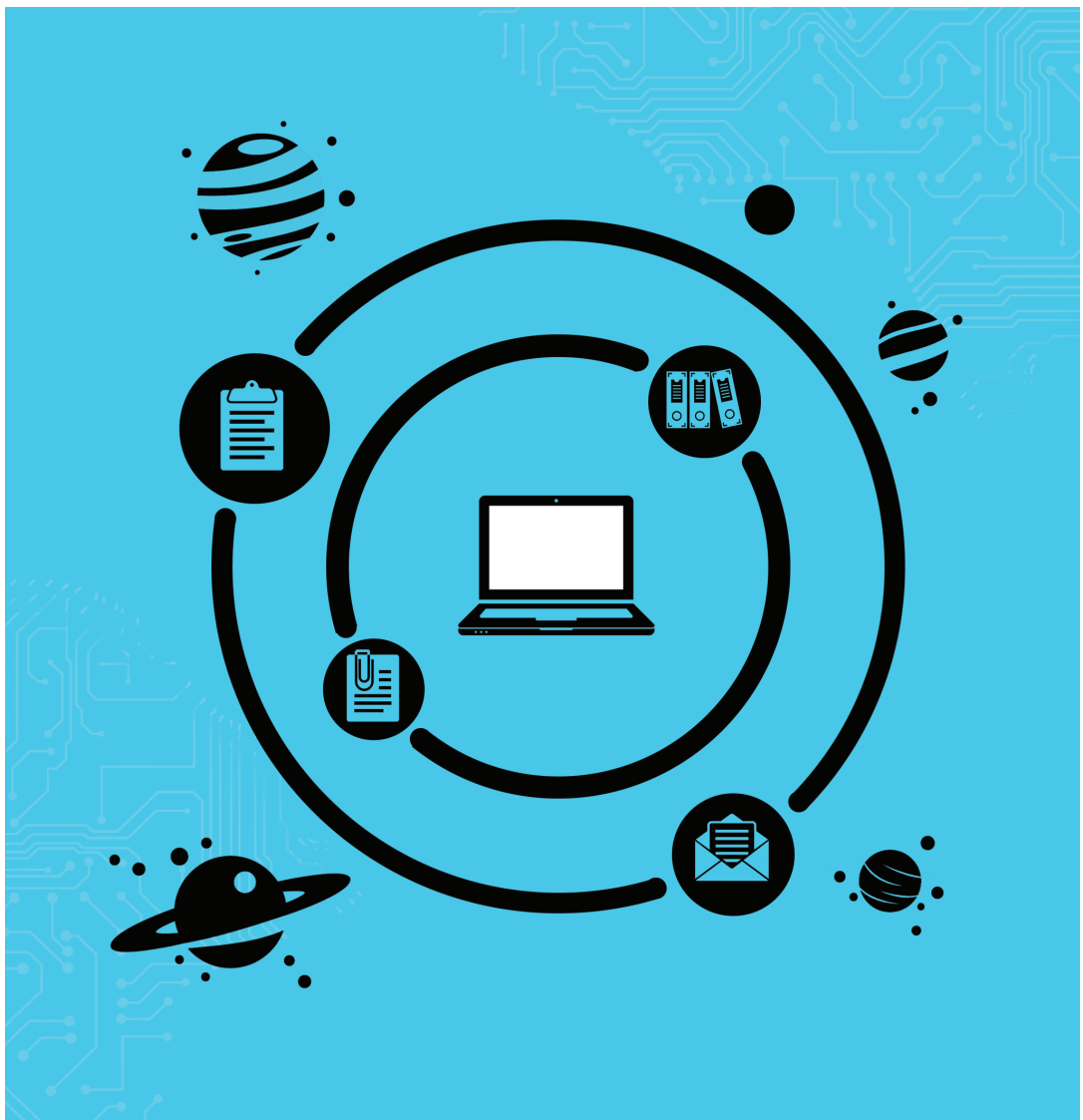
رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور:
 استارت‌آپ‌ها دروازه نوآفرینی هستند

۶۲

معاون سرمایه انسانی آسیاتک:
 مشکل استارت‌آپ‌ها عمیق نبودن ایده است



حامیان نوآوری





مدیر توسعه اکوسیستم صندوق نوآوری و شکوفایی

استارت آپ‌ها ادبیات سرمایه گذاران را خوب در کنگرده اند

این حمایت‌ها از چه طریقی انجام می‌شود؟

حمایت‌ها اشکال مختلفی دارند. در روش غیر مستقیم و برای استارت آپ‌هایی که دانش بنیان نیستند، مثلاً ما شتاب دهنده‌های دانش بنیان یعنی آنهایی را که خدمات حیاتی، مهم و کلیدی را به استارت آپ‌ها می‌دهند تقویت می‌کنیم. یا به عنوان مثال به شکل گیری بازار VC و تقویت بازیگران مختلف که در حوزه VC و سرمایه گذاری جسورانه کار می‌کنند کمک می‌کنیم تا آنها در تامین مالی استارت آپ‌ها در راندهای مختلف در چرخه عمر استارت آپ‌ها به مشکلی بر نخورند. علاوه بر این برای اینکه باز هم بتوانند خدمات خود را بهتر عرضه کنند، یکسری رویدادهای ارائه به سرمایه گذار هم بر گزار می‌کنیم که در آن ایده‌ها و هسته‌های فناور شناسایی می‌شوند. راهکار دیگر ما این است که از طریق صندوق‌های پژوهش فناوری و صندوق‌های جسورانه بورس وارد می‌شویم تا بتوانیم به تامین مالی این استارت آپ‌ها کمک کنیم. از جمله اینکه به شتاب دهنده‌ها در تامین سرمایه بذری استارت آپ‌ها کمک می‌کنیم یا تسهیلات می‌دهیم یا با آنها هم سرمایه گذاری می‌کنیم. علاوه بر این، با صندوق‌های پژوهش‌های فناوری که بعد از شتابدهی ورود می‌کنند نیز به همین منوال همکاری می‌کنیم.

در حال حاضر در همه استان‌های کشور صندوق پژوهش فناوری و عامل‌های سرمایه گذاری که منابع مالی استارت آپ‌ها را تامین مالی می‌کنند وجود دارند و ما ضمن اینکه آنها را تقویت می‌کنیم، تعدادشان را هم بیشتر کرده‌ایم. در حال حاضر دانشگاه‌های مادر و حوزه‌های تخصصی مثل نفت، بایو، تجهیزات پزشکی، صندوق پژوهش فناوری خودشان را دارند و در این زمینه صندوق نوآوری سعی کرده هم در ایجاد، هم در تقویت و هم ایجاد جریان مالی آنها نقش داشته باشد.

صندوق نوآوری و شکوفایی در زمینه تبعیض

مثبت برای زنان در حوزه کار آفرینی تاکنون چه

فعالیت‌هایی انجام داده است؟

به طور واضح در حوزه زنان تبعیض ویزه‌های قائل

قوانین اکوسیستم نوآوری کشور و شرکت‌های دانش بنیان که در اوایل دهه ۹۰ مصوب شده، حالا از لحاظ ماهیتی تغییر زیادی کرده است. مصطفی بغدادی مدیر توسعه اکوسیستم صندوق نوآوری و شکوفایی در زمینه حمایت از استارت آپ‌ها معتقد است در حال حاضر بخش قابل توجهی از اکوسیستم فناوری و نوآوری را استارت آپ‌ها و کسب و کارهای نوپا تشکیل می‌دهند و از این رو صندوق نوآوری حمایت به روش‌های مستقیم و غیر مستقیم در قبال استارت آپ‌ها را جزو وظایف مهم خود می‌داند. با مصطفی بغدادی گفت‌وگویی در این باره انجام داده‌ایم.

رویکرد صندوق نوآوری و شکوفایی در برابر استارت آپ‌ها چگونه است؟

صندوق نوآوری و شکوفایی به واسطه قانون حمایت از شرکت‌ها و موسسه‌های دانش بنیان ایجاد شده است. یعنی در واقع سال ۸۹ که قانون حمایت از کسب و کارهای دانش بنیان مصوب شده، صندوق نوآوری و شکوفایی هم به واسطه ماده ۵ این قانون با هدف تامین مالی کسب و کارهای دانش بنیان و کمک به تجاری سازی ایده‌های دانش بنیان شکل گرفته است.

طبیعتاً کار کرد و مأموریت اصلی ما حمایت از شرکت‌های دانش بنیان است و از آنجا که بسیاری از استارت آپ‌ها یا کسب و کارهای نوپا و فناور محور لزوماً دانش بنیان نیستند و در حالت کلی و عمومی ممکن است در دایره حمایت‌های مستقیم صندوق نوآوری قرار نگیرند، ما تلاش کرده‌ایم خدمات صندوق را از طریق تقویت بازیگران مختلف در اکوسیستم به واسطه آنها و به صورت غیر مستقیم به آنها هم برسانیم.

در واقع اکوسیستم نوآوری کشور نسبت به اواخر دهه ۸۰ و اوایل دهه ۹۰ که قانون دانش بنیان مصوب و اساسنامه صندوق نوشته شده ماهیتاً تغییر زیادی کرده است و الان بخش قابل توجهی از این اکوسیستم را همین استارت آپ‌ها و کسب و کارهای نوپا تشکیل می‌دهند و ما وظیفه خودمان می‌دانیم که به روش‌های غیر مستقیم نیز از آنها حمایت کنیم.



بخش زیادی از استارت آپ‌های نسل اول و دوم مبتنی بر فناوری‌های ICT و عمدتاً در حوزه خدماتی مثل انواع پلتفرم فروش آنلاین و امور خدماتی بوده است. به نظر من این حوزه به مرز اشباع نزدیک شده و برای سرمایه‌گذارها جذاب نیست. مگر اینکه تمایز خاص و ویژه ایجاد کرده باشند. به نظر من چیزی که اکنون باید بیشتر به سمت آن برویم حوزه‌های تک، دیپ‌تک‌ها، ژرف فن‌ها و حوزه‌های مبتنی بر توسعه فناوری‌های خاص است که بتوانند در حوزه‌هایی، شکل بازار را تغییر دهند. به نظر من باید منتظر استارت آپ‌های حوزه تک آن هم به شکل قوی‌تر و بهتر در کشور باشیم.

پیشنهاد و توصیه شما به استارت آپ‌هایی که تازه قصد ورود به بازار دارند چیست؟

از منظر جذب سرمایه، بسیاری از بنیان‌گذاران استارت آپ‌ها ادبیات سرمایه‌گذاران را خوب درک نکرده و خوب تعامل برقرار نمی‌کنند. در حقیقت درک بهتری از این حوزه و درک بهتری از ارزش‌گذاری مسلماً به آنها کمک بیشتری می‌کند. متأسفانه برخی از بنیان‌گذاران و هم‌بنیان‌گذاران خیلی رویایی به ایده‌های خود نگاه می‌کنند و درک و شناخت درستی از بازار ندارند. به نظر من این موضوع نشان می‌دهد خلأ شتابدهی خوبی در این حوزه وجود دارد تا بتواند در این حوزه فرهنگ‌سازی کند. در واقع روی این ابعاد باید کار شود و فرهنگ‌سازی از طرف ما و خود استارت آپ‌ها باید انجام گیرد (K)

نشده‌ایم. اما با توجه به اینکه در دوره‌های طولانی در ایران موضوع کار آفرینی زنان مغفول مانده، شکی نیست که این مساله نیاز به پرداخت بیشتری دارد. ما نیز در دوره هیات عامل مستقر صندوق که از سال ۹۷ در سازمان حضور دارند، برنامه و رویدادهای متنوعی در این حوزه برگزار کرده‌ایم تا بتوانیم حوزه‌های مربوط به زنان را چه در سطح شرکت‌های دانش‌بنیان و چه بنیان‌گذاران خانم تقویت کنیم. در همین راستا در بسیاری از رویدادهای جذب سرمایه از کارآفرینان زن دعوت کرده و تلاش کرده‌ایم در این مسیر گام برداریم.

بیشتر استارت آپ‌ها شمارا انتخاب می‌کنند یا شما از استارت آپ‌ها دعوت به همکاری می‌کنید؟

از زمانی که تصمیم گرفته شد صندوق به فضای VC وارد شود یک حالت می‌توانست این باشد که مستقیم به بازار ورود کند؛ اما به واسطه جایگاه، موقعیت و منابعی که در اختیار صندوق قرار داشت، این سیاست درست نبود. در واقع ورود صندوق به عنوان نهاد حاکمیتی و دولتی به بخش سرمایه‌گذاری‌های جسورانه آن هم با این منابع، می‌توانست توازن و تعادل بازار را به هم بزند. صف متقاضی‌ها زیاد می‌شد و بازیگران خصوصی دیگر نمی‌توانستند سهم مناسبی از این حوزه بگیرند. از سویی ورود زن دولتی به کسب و کارهای خصوصی هم در بسیاری مواقع درست نیست و حتی خصوصی‌ها نیز در خیلی از مواقع به دنبال شریک دولتی نیستند. چون سازمان‌های دولتی بوروکراسی‌هایی دارند که نمی‌تواند چابکی مورد نیاز بخش خصوصی را تامین کند. در نتیجه ترجیح این بوده که صندوق مستقیم به بازار VC ورود نکند و ما از طریق روش‌های هم‌سرمایه‌گذاری یا شتاب‌دهنده‌های خصوصی ورود کنیم.

در روش غیر مستقیم ما به استارت آپ‌ها ورود نمی‌کنیم، سهم نمی‌گیریم و در حقیقت وارد فضای شرکت‌داری نمی‌شویم. به عبارتی غیر مستقیم از طریق عامل‌ها در تامین سرمایه کسب و کار مشارکت می‌کنیم و مثلاً به مدت سه تا پنج سال در سود و زیان شریک می‌شویم و چه بسا اصلاً سرمایه‌پذیر متوجه نشود سرمایه مورد نیازش از طریق نهاد دولتی تامین شده است.

به نظر شما در چه بخش‌هایی حضور استارت آپ‌ها باید بیشتر شود؟

به واسطه گسترش ICT و مقرون به صرفه بودن آن

مدیر عامل همکاران سیستم:

زنان آن قدر که باید در اکوسیستم شکوفاننده‌اند



حوزه IT کمک کنیم و در توانمندسازی آنها نقش داشته باشیم. در ۱۰ سال اخیر حرکت‌هایی در جهت شناسایی استارت‌آپ‌هایی در زنجیره ارزش تولید برای همکاران سیستم و استارت‌آپ‌های مرتبط با حوزه IT انجام داده‌ایم و شبیه به CVCها در حوزه سرمایه‌گذاری فعالیت کرده‌ایم. چند مورد را هم پیش بردیم و باز در حال رصد استارت‌آپ‌ها و ایده‌های این حوزه هستیم. این تلاطم شرایط، وضعیت بی‌ثبات اقتصادی، حضور استارت‌آپ‌ها را کند کرده است اما ما به طور کلی دیدگاه مان‌پشتیبانی، حمایت و مانیتور کردن آنهاست. علاوه بر اینکه می‌خواهیم مراقب این اکوسیستم باشیم و به دنبال پیدا کردن فرصت‌های مناسب برای سرمایه‌گذاری هم هستیم.

شکل حمایت همکاران سیستم از استارت‌آپ‌ها چگونه است؟

قطار تکنولوژی با سرعت در حال حرکت است و ورود به حوزه فناوری‌های عمیق می‌تواند از بهترین فضاها باشد که استارت‌آپ‌ها آن را به ورطه عمل بکشانند. محمد عزیزاللهی مدیرعامل همکاران سیستم معتقد است حوزه‌هایی مثل هوش مصنوعی AI، داده‌های حجیم BIG DATA، اینترنت اشیا IOT و فین‌تک فضاها هستند که اجازه رشد زیادی به استارت‌آپ‌ها می‌دهد و می‌توان از این ظرفیت برای ایجاد خلاقیت و کارآفرینی استفاده کرد. با او درباره رویکرد همکاران سیستم در قبال استارت‌آپ‌ها و دنیای کارآفرینی گفت‌وگویی داشته‌ایم.

رویکرد همکاران سیستم در قبال استارت‌آپ‌ها چگونه است؟

همکاران سیستم شرکتی است که پایه و هسته اصلی‌اش بر اساس IT است و ما به همین خاطر هم علاقه‌مندیم و هم این توانمندی را داریم که به استارت‌آپ‌های

اجازه رشد زیادی به استارت آپ‌ها می‌دهد و می‌توان از این ظرفیت برای ایجاد خلاقیت و کارآفرینی استفاده کرد.

اما ایراد این بخش‌ها این است که کار در این حوزه نیاز به نیروی کیفی بسیار بالا دارد و برای توسعه و نگهداری این فعالیت‌ها نیروی انسانی ماهر لازم است. از آن سو فرد توانمند، تکنیکال و حرفه‌ای پیدا کردن سخت است. افراد متخصص حوزه‌های تکنولوژی یا مهاجرت کرده‌اند یا در حال مهاجرت‌اند و نمی‌توان تاثیر منفی این ماجرا را بر استارت آپ‌های حوزه تک‌نایده گرفت.

جای دیگری که استارت آپ‌ها می‌توانند به آن وارد شوند، فضاهاست که مدل کسب و کارهای سنتی به مدل کسب و کار مدرن تبدیل می‌شود. اما باید از کار تکراری در این حوزه پرهیز کرد مگر به شرط اضافه کردن مزیت و تفاوت. در واقع کپی و چسباندن کار درستی در حوزه کارآفرینی نیست.

عمده ضعف‌های استارت آپ‌ها در کدام بخش‌ها


می‌دانید؟

یکی دو سال اول شکل‌گیری استارت آپ‌ها و تاب‌آوری استارت آپ‌ها در این سال‌ها بسیار مهم است. بنیان‌گذاران و هم‌بنیان‌گذاران در سال‌های ابتدایی شکل‌گیری ایده‌ها پیشان باید بتوانند فارغ از نگاه، منافع و هزینه‌ها به خلاقیت و توسعه کسب و کارشان فکر کنند. اما چون دقیقاً در همین سال‌ها درآمد استارت آپ‌ها پایین است نقش سرمایه‌گذارها و اسمارت مانی و سرمایه‌هوشمند خیلی مهم است که تاب‌آوری آنها را بیشتر کند.

خیلی از استارت آپ‌ها در سال‌های اولیه به سمت سرمایه‌گذارانی می‌روند که فهمی از فرهنگ استارت آپ‌ها ندارند و وقتی سرمایه‌گذاران درک مناسبی از فضای کسب و کاری ندارند، استارت آپ‌ها را دچار عرضه می‌کنند. من توصیه‌ام این است که استارت آپ‌ها ارتباطشان را با شتاب‌دهنده‌ها، شرکت‌ها، سرمایه‌گذاران و دانشگاه‌های حوزه تخصص‌شان بیشتر کنند تا در این زمینه با افراد کارشناس بیشتری آشنا شوند.

همکاران سیستم بیشتر به چه استارت آپ‌هایی در

حوزه فعالیت خود نیاز دارد؟

حوزه هوش مصنوعی، اینترنت اشیا، تحلیل اطلاعات مشتری و بازار عمده‌تاً بخش‌هایی است که ما به توسعه و گسترش و ورود به آنها مشتاق‌تریم 

محدودیتی در زمینه حمایت از استارت آپ‌ها قائل نیستیم. ممکن است در جایی مستقیم سرمایه‌گذاری کنیم و ممکن است در جایی دیگر به شکل مشارکتی این کار را انجام دهیم. ممکن است گاهی یک ایده و تیم را بخریم و بعد شروع به توسعه کنیم. محدودیتی در این بخش وجود ندارد و موردی و بر اساس شرایط و ایده‌ها تصمیم می‌گیریم.

آیا تاکنون تبعیض مثبتی برای زنان در همکاران

سیستم قائل شده‌اید؟

متأسفانه تاکنون بنیان‌گذارها و هم‌بنیان‌گذاران استارت آپ‌هایی که با آنها مذاکره کرده‌ایم خانم نبوده‌اند. به نظر من خانم‌ها آن قدر که باید و شاید در اکوسیستم شکوفا نشده‌اند. اما اگر در همکاران سیستم با استارت آپ‌ها برخورد کنیم که کارآفرینانش زن‌ها باشند سعی می‌کنیم با دیدی مثبت و گشوده‌تر آنها را تحلیل و انتخاب کنیم. البته در خود همکاران سیستم بیش از ۵۰ درصد همکاران مان زن هستند و ما نتایج خوبی از این تغییر گرفته‌ایم و خیلی علاقه‌مندیم خانم‌ها را در لایه‌های مدیریتی رشد بدهیم و بیشتر از حضور آنان در هیات مدیره و موقعیت‌های مدیریتی استفاده کنیم. به نظر من بخشی از این موضوع که حضور زنان در نقش‌های مدیریتی و کارآفرینی کمتر بوده است به گذشته‌ها و روال سنتی جامعه برمی‌گردد. در این زمینه باید فرهنگ‌سازی بیشتری شود. علاوه بر اینکه نگاهی به نحوه رفتار و مدیریت زنده‌یاد خانم داننده می‌تواند الگویی برای همه کارآفرین‌ها باشد.

بیشتر استارت آپ‌ها شما را برای سرمایه‌گذاری

انتخاب می‌کنند یا شما به سراغ استارت آپ‌ها

می‌روید؟

بیشتر آنها به سمت ما می‌آیند و ما را انتخاب می‌کنند. چون ما در همکاران سیستم با همه اکوسیستم آشنایی نداریم. اما تعداد افرادی که همکاران سیستم را می‌شناسند بیشتر است. البته در مواردی هم پیش می‌آید که ما به سمت استارت آپ‌ها برویم. ولی درصد آن ۲۰ به ۸۰ است.

به نظر شما استارت آپ‌ها باید در کدام بخش‌ها حضور

بیشتری داشته باشند؟

به نظر من استارت آپ‌ها در فضاهای حوزه IT و تکنولوژی جای رشد بیشتری دارند و در این حوزه مسیرهای جدیدی در حال گشوده شدن است. مثل هوش مصنوعی AI، داده‌های حجیم BIG DATA، اینترنت اشیا IOT و فین‌تک جاهایی است که ظرفیت تکنولوژی



رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور:

استارت آپ‌ها دروازه نوآفرینی هستند

وضعیت استارت آپ‌ها را طی سال‌های گذشته چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در سال‌های اخیر شاهد رشد بسیار خوبی در اکوسیستم فاوا و به طور خاص استارت آپ‌ها بودیم تا جایی که حتی استارت آپ‌هایی شبه یونیکورن که هم منحصر به فرد بوده، هم درآمدزایی و اشتغال‌زایی بسیار خوبی داشته‌اند شکل گرفته‌اند. اما دلالی مثل حمایت ناکافی دولت و حاکمیت از اکوسیستم و وضعیت نامناسب اقتصادی سبب شده هم سرمایه‌گذاری کمتری در این زمینه انجام شود و هم شاهد اتفاقات تلخی مانند مهاجرت نخبگان و مغزهای متفکر استارت آپ‌ها باشیم. حتی در مواردی مهاجرت کل مجموعه یک استارت آپ را هم داشته‌ایم که اینها نگران‌کننده است.

رویکرد سازمان نصر درباره استارت آپ‌ها و برنامه‌هایش برای حمایت از آنها چیست؟

ما در سازمان نظام صنفی رایانه‌ای بخش واسط بین بخش خصوصی و دولت هستیم. هر فعال بخش خصوصی که عضوی از ما باشد، قطعاً از حمایت‌های ما بهره‌مند خواهد شد و این حمایت شامل استارت آپ‌هایی که به طور مستقیم یا غیرمستقیم با ما در ارتباط هستند نیز می‌شود. حمایت‌های ما شامل بخش‌های مختلفی است که شاید مهم‌ترین تلاش برای حل مشکلات و چالش‌های موجود بین بخش خصوصی با دولت و حاکمیت باشد. با توجه به ارتباطی که بین سازمان با نهاد‌های متولی از جمله وزارت ارتباطات، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، صندوق نوآوری و شکوفایی، کارگروه اقتصاد دیجیتال و غیره وجود دارد، همه توان‌مان را برای پیگیری مطالبات شرکت‌ها و استارت آپ‌ها به کار می‌گیریم.

چرا تاکنون استارت آپ‌های حوزه زنان توانسته‌اند به اندازه سایر بخش‌ها توسعه پیدا کنند؟

تعداد زنان موفق فعال در این حوزه کم نیست و بسیاری از آنها جزو اعضای مؤثر و تاثیرگذار هستند. برخلاف بسیاری از حوزه‌های دیگر که ممکن است فعالیت زنان به سادگی در آنها امکان‌پذیر نباشد، فضای IT چنین محدودیتی ندارد. اما یک واقعیت را هم نباید نادیده

ایران جمعیت دانشگاهی قابل توجهی دارد و همین موضوع می‌تواند ظرفیت فراوانی برای توسعه کسب و کارها فراهم کند. سیدحسن هاشمی رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور در این باره معتقد است توسعه استارت آپ‌ها بهترین مسیر برای ارتباط بین دنیای کارآفرینی و فضای دانشگاهی است و اگر بستر مناسبی برای فعالیت استارت آپ‌ها مهیا شود و آنها بتوانند در حوزه‌های مختلف میان‌رشته‌ای ورود کنند، تحول بزرگی در کشور رقم می‌خورد. با و در باره رویکرد نصر در حمایت از استارت آپ‌ها گفت وگویی کرده‌ایم.

استارت آپ‌ها چه نقشی می‌توانند در توسعه اشتغال و نوآوری داشته باشند؟

در کشوری مانند ایران که جمعیت فارغ‌التحصیلان دانشگاهی بسیار زیاد است، باید از این ظرفیت استفاده کرد و بهترین مسیر برای کارآفرینی و ایجاد اشتغال، توسعه استارت آپ‌هاست. به این دلیل که از یک طرف باید از ظرفیت فکری و علمی این فارغ‌التحصیلان در رشته‌های تخصصی‌شان استفاده کرد و از طرف دیگر طبیعی است که این قشر دانشگاهی نیاز دارد در محیط کاری متناسب با تحصیلش فعالیت کند. برخی استارت آپ‌ها به طور کلی یک خدمت جدید به جامعه ارائه می‌کنند که به خودی خود نوآوری است، بنابراین این نوآوری‌ها زاینده استارت آپ‌ها هستند. اما این همه ماجرا نیست و بخشی از نقش آفرینی استارت آپ‌ها، ایجاد نوآوری در خدمات موجود است. همه اینها در کنار هم به نوآوری و ایجاد شغل کمک می‌کند.

استارت آپ‌ها چگونه می‌توانند در توسعه کسب و کارهای حوزه فناوری اطلاعات یاری رسان باشند؟

معتقدم این سوال را باید معکوس کرد، به این دلیل که فناوری اطلاعات و کسب و کارهای این حوزه هستند که می‌توانند به رشد و توسعه استارت آپ‌ها کمک کنند. به نظر من اگر بستر مناسبی برای فعالیت استارت آپ‌ها مهیا شود و آنها بتوانند در حوزه‌های مختلف میان‌رشته‌ای ورود کنند، تحول بزرگی رقم می‌خورد که هم برای استارت آپ‌ها و هم کسب و کارها مفید خواهد بود.



دقیقی بنا بر نیازها و ظرفیت‌ها داشت تا فعالیت استارت‌آپ‌ها هم به آن سمت هدایت شود. مزیت این اتفاق این است که هم می‌تواند فعالیت استارت‌آپ‌ها را جهت‌دهی دقیق کند، هم نیازهای واقعی موجود در کشور را به درستی شناسایی کند.

به نظر شما مهم‌ترین حمایتی که دولت و حاکمیت می‌توانند از فعالان صنعت IT و به ویژه استارت‌آپ‌ها داشته باشند چیست؟

در کنار نیازهای مشخصی مانند تامین منابع مالی و ایجاد بستر تعامل و همکاری با بخش خصوصی، یک نیاز ضروری شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های صنعت IT تعامل با هم‌تایان و پیشگامان خود در سطح بین‌المللی است. فعالان IT باید بتوانند به ساده‌ترین شکل و با بهترین زیرساخت و امکانات، با شرکت‌های بزرگ بین‌المللی این صنعت در ارتباط باشند و از تجربیات آنها استفاده کنند. اما وجود مشکلاتی مانند محدودیت‌های ارتباطی و فیلترینگ، تحقق این هدف را بسیار دشوار کرده است. سال گذشته در همین روزها، مرکز تجارت هیبریدی ایران در امارات افتتاح شد و قرار بود به تجاری‌سازی صنایع خلاق و دانش‌بنیان ما کمک کند، این یک اقدام بسیار امیدوارکننده بود اما شاهد روند پایدار و مستمر در این زمینه نیستیم و نه تنها چنین مراکزی توسعه پیدا نکرد، بلکه شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های ما با محدودیت‌های ارتباطی در داخل کشور هم مواجه هستند ۱۵

گرفت و آن اینکه به نظر می‌رسد به صورت ذاتی، زنان تمایل چندانی به مدیریت و راهبری فعالیت‌های اقتصادی نداشته باشند. این نوع نگاه در بسیاری از کشورها وجود دارد و برخلاف تمایل بالای زنان به حضور در عرصه سیاسی، این تمایل در عرصه اقتصادی کمرنگ‌تر است.

آزاده داننده در طول فعالیت حرفه‌ای خود، چه در شرکت خصوصی و چه در سازمان نصر، عملکردی داشتند که حتی برای بسیاری از آقایان هم الگو بودند. اهدای سالانه این جایزه یک فرصت بسیار خوب برای زنان فعال در شرکت‌ها و استارت‌آپ‌هاست که زنده‌یاد آزاده داننده را به عنوان الگوی موفق در عرصه فعالیت خود مد نظر داشته باشند و تلاش کنند مانند ایشان نقش موثری در جامعه ایفا کنند. این جایزه سالانه قطعاً به افزایش سهم زنان در اکوسیستم فناوری و ارتقای انگیزه زنان کارآفرین در کشور هم کمک خواهد کرد و می‌تواند تأثیر مثبتی در صنعت IT داشته باشد.

فکر می‌کنید استارت‌آپ‌ها باید به چه حوزه‌هایی بیشتر ورود کنند و کدام بخش‌ها اشباع شده است؟

طبیعتاً فضای فعالیت استارت‌آپ‌ها مبتنی بر ظرفیت‌های موجود و نیاز جامعه است. به طور کلی معتقدم اگر فناوران و پژوهشگران ما امکان دسترسی به منابع آماری و اطلاعاتی دولتی را کسب کنند و مسیر ارتباطی آنها با واحدهای تحقیق و پژوهش و وزارتخانه‌ها و سازمان‌ها هموار باشد، قطعاً می‌توان اولویت‌بندی

رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران:

ترکیب تیم‌های زرهی و پارتیزانی جواب می‌دهد

استارت‌آپ‌های حوزه فناوری ارتباطات و اطلاعات چه نقشی در خلق نوآوری‌ها دارند؟

در حال حاضر و در سال‌های اخیر در حوزه فناوری ارتباطات اتفاقی رخ داده که مجموعه‌های کوچک و چابک که ما آنها را استارت‌آپ می‌نامیم فعالیت خود را شروع کرده‌اند و نوع فعالیت‌شان با شرکت‌های ساختار یافته و قدیمی مقداری متفاوت است. تیم‌های استارت‌آپی روی یک تیم چابک، یک ایده خلاق و رشد سریع متمرکزند و همزمان هم البته امکان پایان رسیدن یا Fail آنها نیز بیش از شرکت‌های ساختار یافته وجود دارد. اما استارت‌آپ‌ها به هر حال با توجه به اندازه و حجم فعالیت خود با شیوه‌ها و رفتار مدیریت صحیح، می‌توانند راحت‌تر از شرکت‌های بزرگ هزینه‌های خود را کاهش دهند و هم می‌توانند سرعت انجام پروژه‌های کوچک و متوسط را بالا ببرند. استارت‌آپ‌ها از این منظر تاثیر جدی در نوآوری در اکوسیستم فناوری دارند.

در حقیقت بسیاری از موضوعاتی که در ساختار اصلی شرکت‌ها نمی‌توانیم دنبال کنیم در قالب استارت‌آپ‌ها دنبال می‌شود و از همین طریق هم اشتغال توسعه می‌یابد. استارت‌آپ‌هایی که رشد سریع را طی می‌کنند گاه پایدار می‌شوند و حتی اگر استارت‌آپی Fail شود و ادامه مسیرش متوقف شود، یا تغییر کند باز به ایجاد اشتغال کمک کرده است، چون سرمایه انسانی آموزش دیده می‌تواند در سایر استارت‌آپ‌ها و شرکت‌ها دوباره جانمایی شود.

استارت‌آپ‌ها چگونه می‌توانند در توسعه کسب و کارهای حوزه فناوری اطلاعات یاری رسان باشند؟

استارت‌آپ‌ها در توسعه کسب و کارهای حوزه فناوری اطلاعات وقتی در هماهنگی بیشتر با شرکت‌های بزرگ این حوزه قرار می‌گیرند مفیدتر واقع می‌شوند؛ یعنی وقتی شرکت‌های بزرگ، هلدینگ‌های بزرگ، شرکت‌های پروسابقه که ذائقه مشتریان دولتی را می‌شناسند و صاحب یک تیم گسترده و کوشش سراسری هستند (تیم‌های

حوزه فناوری ارتباطات یکی از حوزه‌هایی بوده است که استارت‌آپ‌ها در فضای آن رشد چشمگیری کرده‌اند. حسین اسلامی رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران معتقد است در فضاهایی که قانون‌گذار با استارت‌آپ‌ها همراهی بیشتری کرده است اتفاق‌های بهتر و پربارتری در زمینه توسعه استارت‌آپ‌ها رقم خورده و چون عامه ایرانیان از فناوری‌های جدید استقبال می‌کنند رشد استارت‌آپ‌ها در سال‌های اخیر خوب و امیدبخش بوده است. با حسین اسلامی در زمینه رشد فعالیت‌های استارت‌آپی در سال‌های اخیر گفت‌وگویی داشته‌ایم.



امیدوارم هر چه زودتر با تدابیر جایگاه دولتی و افراد بخش خصوصی، آسیب‌های کسب و کارها کاهش پیدا کند. می‌خواهم بگویم به جز سه ماهه اخیر، در بقیه موارد رشد معقولی در زمینه استارت‌آپ‌ها داشته‌ایم.

اما در فضاهایی مثل بانک مرکزی که رگولاتور مقاومت جدی داشته و در حوزه فین‌تک جای رشد بیشتری داریم و می‌توانیم با نوآوری‌ها حرف‌های تازه‌ای در این حوزه بزنی. اگر نتوانیم استارت‌آپ‌ها را تحمل کنیم، به زودی روال کار از دست‌مان در می‌رود و به جایی می‌رسیم که کار از حالت تنظیم‌گری خارج می‌شود.

مثل رایتل که می‌خواست تماس تصویری برقرار کند و آن قدر در کارش گره انداختند که واتس‌آپ و ایمو جایگزین آن شدند. اگر همراهی حداکثری تنظیم‌گرها در حوزه‌های مختلف به خصوص مالی و بانکی صورت نگیرد، فناوری‌های جدید به طور غیرمتمرکز نفوذ می‌کنند.

به نظر شما چه عواملی باعث شده زنان حضور کم‌رنگ‌تری در حوزه کارآفرینی داشته باشند؟ نصر به تبعیض مثبت در این حوزه اعتقاد دارد؟

موضوع کم‌رنگ بودن حضور زنان در حوزه‌های مدیریتی سابقه‌های چندصدساله دارد و برخلاف هوش و توانایی فوق‌العاده زنان آنها کمتر به سمت موقعیت‌های مدیریتی رفته‌اند. اما در بحث استارت‌آپ‌ها موضوع جنسیت زده نیست و به میزان تلاش بنیان‌گذاران اتفاق‌های خوبی می‌افتد.

به نظر شما استارت‌آپ‌ها در کدام بخش‌های بازار می‌توانند حضور بیشتری پیدا کنند و چه توصیه‌ای به استارت‌آپ‌ها دارید؟

فقط دلم می‌خواهد بگویم اگر به ایران علاقه‌مندید و دل در گرو ایران دارید امیدتان را حفظ کنید. از شرایط پیش آمده ناامید نشوید. این جشنواره به نام خانم داندنه است. زنی که در کنار جدیت و قاطعیت همیشه امیدوار بود و با شوخ‌طبعی و انعطاف حداکثری مسائل را مدیریت می‌کرد. خانم داندنه الگوی خانم‌ها و آقایان بود.

انتقادها را با گوش شنوا می‌شنید و در راه روی هیچ پیشنهاده و انتقادی نمی‌بست. به نظر ما باید تجربه حضور ایشان را به عنوان رئیس صنف سابق قدر بدانیم و درس‌هایی را که از ایشان یاد گرفته‌ایم هرگز فراموش نکنیم (K)

زری، با مجموعه‌ها و تیم‌های استارت‌آپی چابک (پارتیزانی) ترکیب می‌شوند اتفاقات خوبی در این حوزه رخ می‌دهد.

در واقع نکته اصلی هماهنگی حداکثری بین استارت‌آپ و شرکت‌های فعال در حوزه فاوا است و این هماهنگی بدون شک می‌تواند منجر به اتفاق‌های خوبی در توسعه کسب و کار شود.

سازمان نصر در برخورد با استارت‌آپ‌ها چگونه عمل می‌کند؟

ما مدتی است در نظام صنفی رایانه استان تهران پیگیری این بودیم که استارت‌آپ‌ها را بیش از پیش به رسمیت بشناسیم و با ابلاغیه وزارت فاوا و سازمان فناوری اطلاعات به عنوان ناظر، عملاً این امکان چند ماهی هست که فراهم شده است. ما هم در این راستا تیمی را که بیشتر با مجموعه‌ها و تیم‌های استارت‌آپی و دانش‌بنیان آشنا تر است برای تعامل با این تیم‌ها برگزیدیم.

ما تیم‌ها و افرادی را که بتوانند استارت‌آپ بودن خود را اثبات کنند شبیه مجموعه‌های حقوقی ثبت می‌کنیم و اگر احراز نشود به عنوان افراد حقیقی عضو می‌شوند و مانند بقیه اعضا از حقوق‌شان دفاع می‌کنیم، گرچه تا به حال هم رفتار ما با استارت‌آپ‌های کوچک همین‌گونه بوده است. علاوه بر اینکه استارت‌آپ‌های بزرگ در حال حاضر نیز نه تنها در قالب شرکت‌های حقوقی، بلکه برخی از آنها در کمیسیون‌ها، به خصوص کمیسیون تجارت الکترونیک، فین‌تک و حتی در هیات مدیره هم نمایندگانی در نصر دارند.

وضعیت استارت‌آپ‌ها را در سال‌های اخیر چگونه ارزیابی می‌کنید؟

اگر به کمی قبل‌تر از پایان شهریور نگاه کنیم و اتفاق‌های اخیر را کنار بگذاریم، متوجه می‌شویم برخی از استارت‌آپ‌ها در جاهایی که رگولاتور و تنظیم‌گر با آنها همراهی کرده، خوب رشد کرده‌اند. خوشبختانه چون عامه ایرانیان از فناوری‌های جدید استقبال می‌کنند و هم سطح تیم‌های ما در حوزه فناوری و برنامه‌نویسی بالاست و هم افراد از روحیه کارآفرینی خوبی برخوردارند، رشد استارت‌آپ‌ها خوب و امیدبخش بوده است. اما در سه ماهه اخیر فضای ناامیدی جدی‌ای بر فضای استارت‌آپی کشور سایه انداخته است و مسلماً این نوع رفتارها پیشرفت‌های استارت‌آپی را تحت تأثیر قرار می‌دهد.



معاون سرمایه انسانی آسیاتک:

مشکل استارت آپ‌ها عمیق نبودن ایده‌شان است

شانس را داشتند که در داخل آسیاتک در یک محیط واقعی سیستم‌های خود را زیر بار ببرند و از طرفی آسیاتک هم توانسته نیازهایش را رفع کند. با توجه به نوع فعالیت آسیاتک، با چه روش‌هایی از استارت آپ‌ها حمایت می‌کنید؟

در فرایند و دست‌نخور العمل‌هایمان برای حمایت از استارت آپ‌ها دو مسیر را متصوریم و دو مسیر را دنبال می‌کنیم. یکی از این مسیرها مسیر مستقیم است که طبق فرایند و دست‌نخور العمل‌های مخصوص شرکت و بر اساس نیازمندی‌های فناورانه، ایده‌های پیشنهادی را بررسی می‌کنیم و آنالیزهای لازم را روی استارت آپ‌های مد نظرمان انجام می‌دهیم و سپس روی آنها سرمایه‌گذاری می‌کنیم و با این روش به آنها در تامین سرمایه کمک می‌کنیم. روش دوم یعنی روش غیر مستقیم به این صورت است که ما با سازمان‌های ذی‌ربط حاکمیتی و یکسری نهادها تفاهم‌نامه‌هایی امضا کرده‌ایم و بر اساس آن و ظرفیت زیرساختی موجود خودمان در آسیاتک به استارت آپ‌هایی که از طریق سازمان‌ها و نهادها مورد تایید معرفی شوند امکانات زیرساختی همچون اینترنت، شبکه، و سرور می‌دهیم تا بتوانند فعالیت خود را شروع کنند و ما هم از این طریق بتوانیم سهمی در راه‌اندازی استارت آپ‌ها داشته باشیم.

در زمینه حمایت از استارت آپ‌هایی که بنیان‌گذاران‌شان زنان هستند آسیاتک تبعیض مثبتی در نظر می‌گیرد؟

به نظر من کسب و کار استارت آپی و تفکر استارت آپی رویکردی فراجنسیتی دارد و آسیاتک فارغ از این موضوع به سطح دانش تخصص و تجربه افراد توجه می‌کند و افراد با توجه به تخصص و دانش خود می‌توانند جایگاه‌های مختلفی را کسب کنند. همین موضوع رادار انتخاب استارت آپ‌ها نیز تسری داده‌ایم. در صورتی که استارت آپی به سراغ ما بیاید یا بر اساس بررسی‌ها خودمان به سراغ استارت آپی برویم، تمرکز بر راهکار و اثر بخشی راهکار است نه جنسیت. به نظر من وقتی رویکرد شرکت آسیاتک یا هر شرکت


نعمیه باقری معاون سرمایه انسانی و اجرایی شرکت آسیاتک معتقد است استارت آپ‌ها باید اتفاق‌های حوزه فناوری و نیازهای سطح جامعه و شرکت‌ها را به صورت عمیق تحلیل کنند و با تغییرات سطح تکنولوژی دنیا همسو باشند تا ماندگار شوند. با او در زمینه رویکرد آسیاتک در حوزه حمایت از استارت آپ‌ها گفت‌وگو کرده‌ایم.

رویکرد آسیاتک در حوزه حمایت از استارت آپ‌ها چگونه است؟

آسیاتک در زمینه حمایت از استارت آپ‌ها با توجه به ماموریت و مسیر رشد پیش رو تنوع سبد محصولاتش، همیشه نگاهی ویژه به این حوزه دارد. نیازهایی در حوزه فناوری و نوآوری از ابتدای کار در آسیاتک وجود داشته و این موضوع به مرور هم بیشتر شده است. دقیقاً به دلیل پیش‌بینی همین نیازسنجی‌هایی بوده که از سال ۹۹ اقدام به ایجاد و توسعه مرکز نوآوری و تحول دیجیتال داخل آسیاتک کردیم و از رویکردها و استعداد‌های موجود در محیط‌های خارج از شرکت یعنی شرکت‌های استارت آپی هم استقبال کردیم تا بتوانیم ضمن شناسایی نیازمندی‌های آسیاتک در حوزه فناوری‌های جدید، این نیازها را از طریق راهکارهای داخلی شرکت به وسیله R&D یا از طریق شرکت‌ها و راهکارهای استارت آپی پاسخ بدهیم.

در واقع روند حمایتی در آسیاتک اصولاً به این شکل است که اگر به ثمر رساندن ایده‌هایی در داخل شرکت یا تیم R&D نسبت به «تایم تو مارکت» یعنی زمان ورود درست به بازار بیشتر طول بکشد و باعث از دست رفتن فرصت ورود به بازار شود و راهکارهای موجود استارت آپی بهتر بتواند نیازهای آسیاتک را پوشش دهد، به سراغ استارت آپ‌ها می‌رویم. در غیر این صورت از تیم R&D داخلی استفاده می‌کنیم. در طول سال‌های گذشته نیز این اتفاق افتاده است. برخی از سیستم‌هایی که در حال حاضر در آسیاتک استفاده می‌شوند یا حتی تبدیل به سیستم‌های حیاتی ما شده‌اند، یک زمانی استارت آپ‌های نوپایی بودند که شرکت با حمایت خود آنها را رشد داده و این استارت آپ‌ها این



رویکردشان توجه به نیازها و تغییرات جامعه بوده است. استارت آپ‌ها باید در مسیر تحول دیجیتال هم‌افزایی ایجاد کنند و ابزارها و راهکارهایی ارائه بدهند که بر اساس نیازهای مدام و در حال تغییر پویا باشند. در گزارشی معتبر خواندم، در حال حاضر حوزه‌های فناوری مثل اینترنت اشیا، هوش مصنوعی، امنیت سایبری، واقعیت مجازی، رایانش ابری و غیره اندازه بازار جهانی از سال ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۵ به رقمی بیش از ۱۲۰۰ میلیارد دلار رسیده که این رقم فقط در مورد بازار هسته این فناوری‌هاست. بنابراین اگر استارت آپ‌ها صرفاً روی تبدیل این فناوری‌های به راهکارها و ابزارهای قابل استفاده برای شرکت‌ها تمرکز کنند، می‌توان انتظار رشد قابل توجهی در این حوزه داشت. ضمن اینکه در صنعت تلکام و فناوری اطلاعات هنوز جای کار بسیار زیادی در سطح جهان و ایران وجود دارد. صنعت تلکام و فناوری اطلاعات صنعتی دینامیک و پویاست و معتقدم استارت آپ‌ها باید تحلیل عمیقی از اتفاقات حوزه فناوری و نیازهای در سطح جامعه و شرکت‌ها داشته باشند و با تغییرات سطح تکنولوژی دنیا همسو باشند تا ماندگار شوند. آسیاتک هم در این جهت در هر زمینه‌ای که بتواند نیازهای خود را به وسیله راهکارها و استارت آپ‌ها بر طرف می‌کند و این نیازها از زیر ساخت‌ها و سخت‌افزارهای شبکه‌ای تا سامانه‌های نرم‌افزاری مورد نیاز کسب و کار آسیاتک را شامل می‌شود 

دیگری صرفاً تخصص توانمندی و دانش افراد باشد دیگر جنسیت فرقی ندارد.

استارت آپ‌ها به سراغ شما می‌آیند یا شما به سراغ استارت آپ‌ها می‌روید؟

این بر اساس نیازی است که در آسیاتک به وجود می‌آید. یعنی گاهی ما به سمت استارت آپی می‌رویم و گاهی استارت آپ‌ها ما را انتخاب می‌کنند. گاهی این نیاز از بیرون دیده می‌شود و به آن پاسخ داده می‌شود، مثلاً استارت آپ‌هایی بوده‌اند که از بیرون آسیاتک را مطالعه کرده و معتقد بودند در محیطی مثل آسیاتک می‌توانند رشد کنند و از طرفی این رویکرد هم وجود داشته است که بعضی وقت‌ها ما نیازها را شناسایی می‌کنیم و با استارت آپ‌ها جلسه مذاکره می‌گذاریم و راهکارها را بررسی می‌کنیم.

استارت آپ‌ها در چه زمینه‌هایی باید بیشتر ورود کنند؟

در حال حاضر مشکل اصلی استارت آپ‌ها این است که راهکارهای فناورانه‌ای که ارائه می‌دهند خیلی عمق ندارد و به طور دقیق با رویکرد تحول دیجیتال همراه نیست. استارت آپ‌هایی بوده‌اند که یک ایده خلاقانه را مطرح کرده و تا حدی نیز آن را پیش برده‌اند اما نتوانسته‌اند با تغییرات و نیازهای مدام دنیای دیجیتال همسو شوند و از بازار عقب مانده‌اند. در واقع استارت آپ‌هایی در دنیا موفق می‌شوند که ضمن اینکه تلاش می‌کنند عمق فناوری را بیشتر کنند



استادیار دانشگاه:

فاصله بین دانشگاه و فضای کارآفرینی کمتر شده است

از آزمایشگاه‌ها و حتی فضاهای موجود در دانشگاه و دیگر امکانات آن استفاده کنند تا امکانات بیشتری برای رشد و توسعه کسب و کار و نیروهای انسانی خود مهیا کنند.

فاصله بین دانشگاه و فضای کارآفرینی و فضای استارت‌آپی را تا چه حد می‌دانید و فکر می‌کنید چطور می‌توانند در این حوزه پیشرفت کنند؟

شاید قبلاً این فاصله بیشتر بود، اما حالا فاصله بین دانشگاه و فضای کارآفرینی و فضای استارت‌آپی کمتر شده است. نظر من این است که هر چه جلوتر می‌رویم این فاصله کمتر هم خواهد شد. در حال حاضر در دانشگاه‌ها خیلی بیشتر دیده می‌شود که هم دانشجویان و هم اساتید ایده‌های جدید خودشان را به صورت کار استارت‌آپی شروع می‌کنند و از محیط‌هایی مثل مراکز نوآوری و مراکز رشد مستقر در دانشگاه برای تحقق بخشیدن به ایده‌هایشان استفاده می‌کنند. این به خودی خود اتفاق خوبی است که این فاصله کم و کمتر شود.

به نظر شما استارت‌آپ‌ها باید به دانشگاه‌ها وابسته باشند یا خیر؟ چون در واقع بسیاری از بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌های بزرگ حتی دانشگاه نرفته‌اند. نظر شما در این باره چیست؟ نقش دانشگاه در این بخش چگونه است؟

به نظر من در این بخش حتماً الزامی وجود ندارد که بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها از دل دانشگاه‌ها بیرون آمده باشند اما تاکید می‌کنم این رابطه دوسویه مثبت است و استارت‌آپ‌ها می‌توانند از منابع و امکانات موجود در دانشگاه‌ها استفاده مثبت کنند.

چرا زنان به حوزه کارآفرینی کمتر ورود کرده‌اند؟ در شرایطی که تعداد افراد تحصیل کرده و تمایل به دانشگاه رفتن در خانم‌ها بیشتر شده چرا در حوزه کارآفرینی هنوز تعداد زنان کمتر است؟

این موضوع نیاز به فرهنگ‌سازی دارد. ریشه حضور کمتر نگر زنان به یک سال و دو سال قبل بر نمی‌گردد. به نظر من با فرهنگ‌سازی در سطح جامعه و خانواده‌ها می‌توانیم شاهد افزایش پذیرش و حضور بیشتر زنان

ارتباط بین دانشگاه و صنعت همیشه از مسائل مورد توجه کارآفرین‌ها و البته دانشجویانی بوده است که دغدغه ورود به بازار کار را داشته‌اند. وحیده معتقد است که در این زمینه معتقد است فاصله بین دانشگاه و فضای آکادمیک با جهان صنعت و کارآفرینی در سال‌های اخیر کمتر شده و حالا ایده‌های کاربردی و شفاف‌تری از داخل دانشگاه‌ها به دنیای استارت‌آپی و کارآفرینی نفوذ کرده است. با وحیده معتقد است در این باره گفت‌وگو کرده‌ایم.



نقش دانشگاه در زمینه آموزش به استارت‌آپ‌ها و کارآفرین‌ها چیست؟

دانشگاه نقش بسیار مثبت و سازنده و در عین حال مهمی در زمینه آموزش به استارت‌آپ‌ها و کارآفرین‌ها دارد. این اهمیت از این روست که دانشگاه‌ها می‌توانند تأمین‌کننده منابع علمی و انسانی استارت‌آپ‌ها باشند. از سویی استارت‌آپ‌ها هم می‌توانند از تجربه اساتید دانشگاه، از دانشجویان مستعد مشغول در دانشگاه،

سازنده‌ای برای این اهداف دارد و باید چنین کارهایی در سطح جامعه انجام شود. خانم داننده خودشان از کار آفرین‌های بسیار موفق بودند و انتخاب نام شخص ایشان برای جشنواره می‌تواند باعث ایجاد شور، انگیزه و تشویق در بین دختران و زنان کار آفرین شود. چنین فعالیت‌هایی در راستای تبعیض مثبت برای زنان می‌تواند آنها را در پیش بردن کسب و کارهای کوچک و بزرگی که راه‌انداخته‌اند ثابت قدم‌تر کند. حقیقت این است که الآن سرعت پیشرفت دانش بسیار بالاست و قطار علم و تکنولوژی منتظر کسی نمی‌ماند و ما هم وقتی برای هدر دادن نداریم. پس باید با هوشمندی و مستقل از افکار حاشیه‌ای، زمینه را برای جذب ایده‌های جدید به بازار کار فراهم کنیم تا ایرانی قوی بسازیم ۱۵

در حوزه کار آفرینی باشیم چرا که دختران و زنان سرزمین ما در زمینه‌های متفاوت بسیار مستعد و توانا هستند، همان‌طور که الآن هم شاهد کار آفرینان خانم موفق در جامعه هستیم و به آنها افتخار می‌کنیم. اما کاملاً تاکید کردم این موضوع نیاز به زمان گذاشتن و فرهنگ‌سازی و ایجاد باور و اعتماد به نفس در زنان دارد تا آنها بیشتر در حوزه کار آفرینی ورود کنند.

نظر شما راجع به جشنواره‌های ویژه زنان و به طور کلی تبعیض مثبت در حوزه استارت‌آپی و کار آفرینی چیست؟

به نظر من همین جشنواره زنده‌یاد آزاده داننده یکی از همان فرهنگ‌سازی‌هایی هست که نقش بسیار





شرکت نشاسته البرز

تولید کننده انواع نشاسته های اصلاح شده بر پایه ذرت ، گندم ، سیب زمینی ، تاپیوکا مورد مصرف در صنایع مختلف از جمله: صنایع غذایی (لبنیات ، کیک و کلوچه ، روکش آجیل ، انواع سس پروسه گرم و سرد) ، کاغذسازی ، کارتن سازی ، حفاری ، نفت ، صنایع ساختمان

www.alborzstarchco.com



۰۹۲۰۱۱۸۰۲۱۵



۰۲۶ - ۳۴۹۰۹۱۲۴



info@alborzstarchco.com



کرج، مهرشهر، بلوار ارم، ساختمان رز،
بلوک ۱ طبقه ۶ واحد ۴۲





به پاس ارج نهادن به مشارکت
استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های فناور و
دانش بنیان در نخستین دوره
جایزه نوآوری آزاده
امکان عضویت این ارزش آفرینان،
در دو انجمن
ملی و زنان مدیر کارآفرین
با هدف شبکه سازی و
توانمندسازی،
با شرایط ویژه فراهم شده است.

www.nawe.ir

www.eawenet.ir

۰۲۱-۸۸۹۳۸۷۱۰

خالق مسیر کارآفرینی باش



کمپین "مسیر ماندگار آزاده" با همکاری انجمن زنان کارآفرین، برای رشد و پیشرفت دختران ایران زمین با برگزاری اولین رویداد ملی جایزه نوآوری آزاده، شما می‌توانید خالق لحظه‌ی شروع یک کسب و کار باشید.

<https://mymoment.app>



تصویری از کسب‌وکارهای شکل گرفته (خدمت/ کالا) و یا توضیحات معرفی توسط موسسین، به صورت NFT تقدیم شما می‌شود تا مالک همیشگی آن باشید.

مومنت 

